

KÖZTES-EURÓPA
Társadalomtudományi folyóirat

A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei

2017/1–2. szám

IX. évfolyam 1–2. szám No. 21–22.

SZEGED
2017

KÖZTES-EURÓPA
Társadalomtudományi folyóirat
A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei

Főszerkesztő:

Prof. Dr. Gulyás László – Szegedi Tudományegyetem

Szerkesztő:

Dr. habil. Keczer Gabriella – Szegedi Tudományegyetem

SZERKESZTŐ BIZOTTSÁG:

Dr. PhD Bali Lóránt – Pannon Egyetem Georgikon Kar
Dr. PhD. Csüllög Gábor – Eötvös Lóránd Tudományegyetem
Dr. habil. Császár Zsuzsanna – Pécsi Tudományegyetem
Dr. PhD Győri Ferenc – Szegedi Tudományegyetem
Dr. habil. Kókai Sándor – Nyíregyházi Főiskola
Dr. PhD Suba János – Hadtörténeti Intézet és Múzeum
Dr. habil. Tefner Zoltán – Budapesti Corvinus Egyetem

Felelős kiadó:

Egyesület Közép-Európa Kutatására
6727 Szeged Lőwy Sándor utca 37.
Elnök: Prof. Dr. Gulyás László habil. PhD, PhD
e-mail: gulyasl@t-online.hu

Technikai szerkesztő:

Kádas Gabriella

Nyomda:

S-Paw Nyomda, Üllés

ISSN: 2064-437X

Szeged, 2017

TARTALOMJEGYZÉK

No. 21.
(2017/1. szám)

Regionális tudomány rovat

- Szekeres-Brányik Éva*: A területi kohézió történelmi áttekintése.....5
Bali Lóránt–Hegedűsné Baranyai Nóra: Az örvidéki és muravidéki magyarság
anyanyelvi kulturális szokásainak összehasonlító vizsgálata egy kérdőíves
felmérés alapján.....15
Dömök Csilla: Régiók, regionalizmus, gazdasági kapcsolatok és azok előzményei
a mai Európában23
Samu István: Ipolyhídvég–Drégelypalánk, mint a kettészabdalt Ipoly-mente
típusú két szomszédos településének területi töke kutatása és összehasonlítása
1920 előtt és közvetlen utána31
Burány Mária Terézia: Terület és gazdaságfejlesztés a Vajdaságban.....41

Gazdaságtörténet rovat

- Pelles Márton*: A fiumei autonómiatörekvések gazdasági vetülete a múlt századelőn
– az Indeficienter Gözös hajó- és áruforgalma 1901–1914 között47

Közlekedés-logisztika rovat

- Horváth Csaba Sándor*: Egy regionális vasút érdekeltje. A Fertővidéki HÉV
története és használata 1920-ig.....55
Hell Péter Miksa: Logisztikai folyamatok támogatása drónokkal.....65

Biztonság tudományi rovat

- Tokody Dániel–Mezei János*: Okos, fenntartható és biztonságos városok73
Varga Péter János: Az okos otthonok vezeték nélküli alkotóelemeinek biztonsága83
Bréda Gábor–Hajdu Beáta: A társadalom és a védett helyiségek kapcsolata,
valamint a védett helyiségek kialakításához kapcsolódó tudományterületek89

Agrárgazdaság rovat

- Kiss Virág Ágnes*: A középiskolások életstílus klaszterei – különös tekintettel
a rizikómagatartásra.....97
Horváthné Petrás Viktória: A sertéságazat hazai és nemzetközi értékelése105
Gyarmati Gábor: Az ökológiai mezőgazdaság szerepe a vidékfejlesztésben
és a regionális gazdaságban.....113
Szabóné Berta Olga: Magyar mezőgazdasági vállalkozások informatikai
menedzselése: avagy egy agrárgazdasági kutatás eredményei125

Humán erőforrás menedzsment rovat

- Gősi Zsuzsanna*: Atipikus foglalkoztatási formák sportszervezeteknél137
Balázs-Földi Emese: Nyílt munkaerőpiac vagy védett foglalkoztatás?147
Sütő Dávid: Humán erőforrás hatékonyságelemzése és összehasonlítása
egy Magyarországon működő diszkonthálózatnál és szolgáltató központnál157

Humán erőforrás menedzsment rovat

- Szondi Réka: Karriertervezés vizsgálata a Debreceni Egyetemen*169
Héder Mária: A tehetségmenedzsment kapcsolata más HR-funkciókkal177

Menedzsment rovat

- Görög Georgina: A bizalom szerepe a megosztáson alapuló gazdaságban*185
Rácz-Putzer Petra: CSR A Kárpát-medencén innen és túl195

Vidékfejlesztés rovat

- Lövei-Kalmár Katalin: A fürdők jelentősége az Észak-alföldi régió egészség-turizmusának fejlesztésében*205

Marketing rovat

- Katona Ferenc: Családi vállalkozások marketing-controlling tevékenységének összefüggései az eredményességgel*215
Mátyás Judit: Storytelling a marketingben és turizmusban. Storytelling nyelvészeti aspektusban223
Gerdesics Viktória: A horvát országimázs és a gasztronómia233
Bottyán István: A Bajai Halfőző Fesztivál gazdasági jelentőségének, valamint lehetséges turisztikai akcelerátor szerepének vizsgálata241
Bareith-Kiss Marianna–Csonka Arnold: A fogyasztók, mint kooperatív partnerek a vállalati értékteremtésben251

Versenyképesség rovat

- Csipkés Margit: A lakossági fogyasztók villamos energia átlagárának alakulása az Európai Unióban*261
Szendrey Orsolya–Karcagi-Kováts Andrea: Természeti erőforrások hatékony felhasználásának vizsgálata kooperatív játékelméleti módszerekkel271
Béresné Mártha Bernadett: A versenyképességet befolyásoló tényezők alakulása a visegrádi országokban, kiemelve a KKV-k szerepét és lehetőségeit281

Regionálistudomány rovat

- Tóth Zsuzsanna: A magyar régiók fejlettségbeli különbségei – konvergencia vagy divergencia*291
Simó Balázs: A regionális fejlesztési ügynökségek története és kilátásai – A jövő versenyképességének gátjai vagy zálogai?299

Pénzügyek rovat

- Kovács István: A foglalkoztatás és az árbevétel kapcsolata a debreceni iparágakban*307
Kerezsi Dóra–Fenyves Veronika: A kiegészítő melléklet szerepe a megbízható és valós kép kialakításában az IT cégek példáján keresztül317

Oktatás-felsőoktatás rovat

- Katona-Kis Viktória: Az emberi tényező által generált kockázatok és bizonytalanságok kezelése a felsőoktatásban*325
Szikora Péter–Máté Csilla: Hallgatói motivációk változása az egyetemi évek alatt335
Haffner-Kiss Alexandra: Zenei hatások kutatása a magzati időszakról az óvodáskorig (0–7 éves kor)343
Dajnoki Krisztina–Kőmíves Péter Miklós–Pierog Anita: Migránsok foglalkoztatásának megítélése egyetemi hallgatók körében351

Történelemtudomány rovat

- Suba János: A kisantant államok határőrizete. II. rész: Románia és Jugoszlávia*363

A TERÜLETI KOHÉZIÓ TÖRTÉNELMI ÁTTEKINTÉSE

THE EVOLUTION OF THE TERRITORIAL COHESION

SZEKERES-BRÁNYIK ÉVA PhD-hallgató

Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar
Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola

Abstract

Discussions about the territorial cohesion form part of the EU policy agendas since 1990. In relation to the accession processes, there is an increasing focus on the European spatial development. The new member states have different development potentials which resulted big inequalities within the whole European Union. These inequalities have always been present, and they are still today, economically and socially as well. Regarding the smaller spatial units, there are further differences. The increasing spatial inequalities pose further threats; therefore, they must be mitigated for the sustainable development of the European Union. Cohesion is already an integrated part of the common EU policies. It consists of three dimensions, which are economic, social, and spatial cohesion. The latest is one of the main EU objectives and determinant for the regional and cohesion policy since the ratification of the Lisbon Treaty. The purpose of this paper is to summarize and present the evolution of spatial cohesion based on EU documents and the literature.

1. Bevezetés

A regionális és kohéziós politika történetében az utóbbi években vita alakult ki a területi kohézió meghatározására. A dolgozat egyik célja e vita, illetve annak eredményeinek bemutatása, melynek érdekében a területi kohézió kialakulására vonatkozó információkat, ismereteket, összefüggéseket dolgoztam fel az európai dokumentumok és a hazai irodalom alapján.

A területi kohézió értelmezése az EU-ban már 1990 óta zajlik. Az EU csatlakozási folyamatok kapcsán, egyre nagyobb figyelem összpontosul Európa területi fejlődésére. A csatlakozott országok különböző fejlettségi szinttel rendelkeztek, és ez az eltérő fejlődés óriási különbségeket, egyenlőtlenségeket eredményezett az Európai Unióban. Ezek az egyenlőtlenségek jelen voltak, és sajnos a mai napig jelen vannak, mind gazdasági, mind társadalmi szinten, ami területi egységenként további jelentős különbségeket is mutat. A területi egyenlőtlenségek növekedése kockázatot rejt magában. A területi kohézió, metaforikusan kifejezve az összetartó erő, melynek gyengülése társadalmi és gazdasági konfliktusokhoz vezethet, mely az egész uniós integrációs folyamat működését veszélyeztetheti. Az Európai Unió fenntartható fejlődésének érdekében szükségessé vált ezeket a különbségeket „orvosolni”, ezért az EU közös politikájába beépült a kohéziós politika. A kohéziós politika¹ három dimenzióra épül, nevezetesen a gazdasági kohézióra, a társadalmi kohézióra és területi kohézióra. A területi kohéziót a Lisszaboni Szerződés és az EU stratégiája, az Európa 2020 vezeti be. A Lisszaboni Szerződés a gazdasági és társadalmi kohézió céljait a területi kohézióval bővítette, ezért a programokban ennek a célkitűzésnek is meg kell felelni. A területi kohézió a Lisszaboni Szerződés óta az EU egyik deklarált központi célja, vagyis a közösségi szintű regionális és kohéziós politikát irányító elv lett. A közösségi fogalom használata, illetve a fogalom értelmezése érdekében a területi kohézióról elindult

egy párbeszéd. A téma² a „Zöld Könyv a Területi Kohézióról” című dokumentum és annak társadalmi vitája által került előtérbe.

A dolgozatomban elsősorban arra vállalkozom, hogy rendszerezsem és értékeljem a rendelkezésre álló információkat. Ennek keretében tekintem át a témakör értelmezési hátterét. A dolgozatomban a területi kohézió megközelítésének fejlődési folyamatával foglalkozom az Európai Unió hivatalos dokumentumai alapján, pontosabban, melyek voltak azok az események, amelyek ösztönözték, hogy a területi kohézió beépüljön az Európai Unió fejlesztés politikájába. A területi kohézió megjelenése az uniós dokumentumokban azt jelzi, hogy az Európai Unióban egyre nagyobb jelentőséget, fontosságot tulajdonítanak ennek a követelménynek, célkitűzésnek. A területi kohézió meghatározása egy folyamat volt. Ezt a folyamatot szemlélteti a dolgozat a területi kohézió fogalmának értelmezésekor.

2. Területi kohézió mint térségi szemlélet

Az új gazdaságföldrajzban a tér sajátos szerepet játszik a gazdasági folyamatok alakításában. Az új gazdaságföldrajz irányzat szerint a gazdasági feltételek és adottságok mindenütt egyediek.³

Az egymást követő bővítések jelentősen növelték a regionális egyenlőtlenségeket az Európai Unióban. Az országok és a régiók közötti egyenlőtlenségek növekedése szükségessé tette a kohéziós politika által ezekre a problémákra megoldást találni és különböző eszközök segítségével a kohéziót, az összetartozást támogatni. A gazdasági növekedés elősegítéséhez meg kell teremteni a szükséges körülményeket. Támogatás segítségével fejlesztették az elmaradott, rászorult térségek infrastruktúráját, hozzájárult a munkaerő képzettségi szintjének emeléséhez vagy ösztönzésre került a vállalkozói kedv. A területi kohézió fejlődését befolyásolta az integráció kiterjedése, mert a fejlettségi különbség mélyült. Szükségessé vált, hogy a regionális, illetve később a kohéziós politika beavatkozzon a régiók közötti társadalmi és gazdasági különbségek enyhítésébe. A térség fejlődése érdekében nélkülözhetetlenné vált a hely-alapú megközelítés. Az Európai Bizottság hivatalos internetoldalán olvasható, hogy a kohéziós politika 1986 óta célul tűzte ki a gazdasági és társadalmi kohézió megerősítését, illetve ennek a témakörnek a megvitatása már az 1990-es évek eleje óta zajlik. E cél elérése érdekében a Lisszaboni Szerződés⁴ és az EU új magas szintű stratégiája, az Europe 2020,⁵ bevezeti a területi kohéziót. Maurel a tanulmányában kifejti, hogy a területi kohézió a gazdasági és szociális kohéziók dimenzióival együtt, mint az európai politika kulcs-fogalmai, kölcsönhatásban állnak egymással, illetve a gazdasági különbségek szociális különbségekké válhatnak, ami kockázat, így ez a területi egyenlőtlenség növekedéséhez vezethet.⁶ Az Európai Bizottság 2010-ben megjelent jelentésében felhívja a figyelmet, hogy amikor 1981-ben Görögország, majd 1986-ban Spanyolország és Portugália csatlakozott az Unióhoz, az EU-átlagnál 30%-kal alacsonyabb egy főre jutó GDP-jű régióban élő népesség aránya 12,5%-ról 20%-ra emelkedett.⁷ A jelentés a 2004-es és 2010-es bővítéssel kapcsolatosan is a regionális különbségek drámai megjelenésére hívja fel a figyelmet. Az összes régió fejlődése érdekében a Lisszaboni Szerződés elismerte ezt az igényt, így a területi kohézió céljával egészítette ki a gazdasági és társadalmi kohéziót.⁸

A területi kohézió térségi szemléletet igényel. Az elmúlt két évtizedben, ahogy a továbbiakban ismertetem, sokat formálódott ez a nézet. A területi kohézió fogalmának értelmezése folyamatosan fejlődött, és ez a fejlődés úgy gondolom, a mai napig is tart. Ezt a fejlődést és a területi kohézióval kapcsolatos definíciók meghatározást az Európai Unió

által idősorrendben megjelentett dokumentumok által igyekszem átláthatóvá tenni. A területi kohézió meghatározása egy folyamat volt. Megjelenése a kulcsfontosságú dokumentumokban a növekvő jelentőségére utal.

3. A területi kohézió meghatározása

A területi kohézió definiálása nem egyszerű, illetve nem volt egyszerű feladat. Különböző értelmezése létezik a területi politikán belül. Az uniós fogalomhasználatban a területi kohézió fogalmának több értelmezési lehetősége körvonalazódott ki. Az Európai Unió dokumentumok a területi kohéziót inkább egy többdimenziós fogalomként határozzák meg.

A területi kohézió első hivatalos megfogalmazására a Bizottság tett javaslatot a Harmadik Gazdasági és Társadalmi Kohéziós Jelentésben.⁹ A harmadik kohéziós jelentés¹⁰ kifejezi a területi kohézió elvét, mely az európai területi együttműködés és a kiegyensúlyozott fejlődés elősegítése szempontból való meghatározása. A közös értelmezés megteremtése érdekében az Európai Bizottság 2008 októberében jelentette meg Zöld könyvét a területi kohézióról. A Zöld könyv kiemeli az Európai Unió területének sokféleségét, melyben a területi kohézióról a következő definíciót olvashatjuk: „Területi kohézió célja valamennyi terület harmonikus fejlődésének biztosítása, valamint annak lehetővé tétele, hogy az ott élő polgárok e területek adottságait a leghatékabban kihasználhassák. Ez azt jelenti, hogy a sokféleséget olyan előnyé alakítani, amely hozzájárul az egész EU fenntartható fejlődéséhez”.¹¹ A Zöld könyvben az előbb említett definíció mellett megjelennek a különböző értelmezések is. Botka-Péti szerzőpáros rámutatnak, hogy ezek az értelmezések túlmutatnak az elmaradott régiók felzárkóztatásán, a gazdasági teljesítmény mennyiségi kiegyenlítésének, illetve a különböző fejlettségű régiók közelítésének filozófiáján. Véleményük szerint azt a szemléletet is előtérbe helyezi, miszerint az egyes térségnek a saját adottságaira kell építenie fejlődését, illetőleg a sokszínűségben rejlő lehetőségeket is ki kell használnia.¹² A Zöld Könyv összekapcsolt, tömörített megközelítést alkalmaz, de a pontos definíciót nem határozza meg a területi kohézióval kapcsolatban. A Zöld könyvben olvasható, hogy a harmonikus és a fenntartható fejlődés biztosítása célként kerül meghatározásra, mely szerint a területi sokszínűséget pozitívumként kell értékelni. A területi kohézió érvényesítésének érdekében igények jelennek meg, mint például az ágazati politikákban célravezető területi szempontok érvényesülése, azaz hogy a politika különböző ágazatai támogassák a területi kohéziót, illetve a területi kihívásokat minőségi fejlesztéssel kell párosítani a területi egyediséget kihasználva.¹³

A területi kohézió fogalmát a Területi Agenda 2020 Háttérdokumentuma következőképpen határozza:

- Területi kohézió mint funkció és irány meghatározása: A különböző típusú térségek harmonikus fejlődésének, és ezen térségek lakóinak a lehetőség biztosítása, hogy képesek legyenek a maximumot kihozni a területük adottságaikból, lehetőségeiből.
- Területi kohézió mint cél: A harmonikus, kiegyensúlyozott, hatékony és fenntartható területi struktúra kialakulása, és a sokszínűség értékévé kövacsolása.
- Területi kohézió mint egy eszköz, amely segítséget nyújt a hálózatok és funkcionális térségek kialakításához: Optimalizálja a területi hatásokat, a köztük lévő koherenciát elősegítő ágazati politikákat integrálja és koordinálja. A különböző fejlődési paradigmákat összehangolja. Bevezeti a területi optimum fogalmát, vagyis elősegíti az ágazati politikák beavatkozásainak hosszú távú hatékonyságát, és hozzájárul a helyi lakosság életminőségének javításához.

Ez a megfogalmazás elég tág és széleskörű. A Területi Agenda 2020 háttérdokumentuma kihangsúlyozza a hely alapú megközelítést, melynek segítségével illetve az integrált területfejlesztési stratégiák segítségével valósítható meg a különböző térségekben a fenntarthatóság, versenyképesség és társadalmi kohézió optimális egyensúlya. A hely-alapú megközelítés a térség fejlődése érdekében nélkülözhetetlen. A dokumentum kiemeli, hogy a területi kohézió megvalósulása érdekében, mely egy állandó és kooperatív folyamat, szükséges a területfejlesztés különböző szereplőinek a részvétele, a területi kohézióval kapcsolatos együttműködést pedig területi kormányzásnak nevezi.¹⁴

Az Európai Unió hivatalos kiadványában a Panorama Inforegio-ban a területi kohézió megfogalmazását a következőképpen ragadják meg a szerzők:

„A területi kohézióról olyan helyzetekben van szó, amikor a különbségek csökkentését, a versenyképesség fokozását és a fenntarthatóság elősegítését célzó szakpolitikák hozzáadott értéket eredményeznek olyan koherens intézkedéscsomagok révén, amelyek figyelembe veszik azt, hogy hol kerülnek alkalmazásra, valamint hogy az adott helyen jelenleg és a jövőben milyen lehetőségekkel, illetve korlátokkal kell számolni”.¹⁵

Andreas Faludi¹⁶ értelmezése szerint a területi kohézió gyűjtőfogalom, a gazdasági és társadalmi kohézióhoz hasonlóan, amely fogalmakat szintén lehetetlen egyszerű meghatározással leírni, azaz a területi kohézió csak egyfajta „felhívás keringőre”, nem maga a keringő”.¹⁷

Barnier¹⁸ a területi kohézió több elemét is meghatározta:¹⁹

- Méltányossági megfontolások (pl. az emberek lakóhelyének nem szabad döntően befolyásolnia életésélyeiket, sem életminőségüket);
- Versenyképesség (minden egyes régió és helység a maga módján döntő szerepet játszik a növekedésben és a munkahelyteremtésben);
- A fenntarthatóságot és a felelősségteljes kormányzás.

Úgy gondolom, hogy a területi kohézió sikeres megvalósításának érdekében fontos a fogalmi összetevőket, definíciókat, avagy a megfogalmazásokat összeegyeztetni egymással. Pontos meghatározása a területi kohézióknak még nem lett megalkotva. Ami meghatározásra került, az inkább a kerete a területi kohézióknak.

4. Területi kohézió fejlődési folyamata: Előzmények

Elsőként Kengyel tanulmányából idéznék, mely szerint „*a Római Szerződés nem tesz említést a kohéziós politikáról, viszont a szerződés alapján az integráció feladatának tekintették a gazdasági tevékenységek harmonikus fejlődésének, a folyamatos és kiegyensúlyozott növekedésnek, az életszínvonal emelkedésének előmozdítását mindenhol a közösségen belül (2. cikk)”.²⁰ Megjegyzem a Római Szerződést²¹ aláíró államok között gazdasági és fejlettségi különbségek nem voltak, így nem is volt indokolt a részükről foglalkozni a kohézióval.*

Danuta Hübner az Európai Bizottság hivatalos kiadványában összefoglalja az EU kohéziós politikájának történeti aspektusait. Elsőként megemlíti, hogy a gazdasági és társadalmi kohézió célját az Egységes Európai Okmány fogalmazta meg, a kohéziós politika első rendelete elfogadásával 1988-ban. Utána a Maastrichti Szerződés²² 1992-ben, az Amszterdami Szerződés²³ 1997-ben és a Nizzai Szerződés²⁴ 2001-ben megerősítette a kohéziós politika fontosságát.²⁵ Ezt követően hatályát a Lisszaboni Szerződés tervezete, egy új, területi dimenzióval bővítette ki. 1988-ban és 1993-ban került sor a legfontosabb

regionális politikai eszközök, a strukturális alapok reformjára, az Európai Uniónak különböző időpontokban létrehozott alapjait egy egységes rendszerbe szervezték.²⁶ Az 1988. évi reform előzménye volt, hogy Spanyolország és Portugália 1986. évben csatlakozott a Közösséghez. Mindkét ország gazdaságilag elmaradottabb volt a többi tagország gazdasági állapotához képest. Ennek az elmaradottságnak az eredménye lett, hogy a regionális különbségek kiéleződtek. A 1991. decemberi maastrichti ülése indította el a második reformot, ahol megállapításra került, hogy a gazdasági konvergencia érdekében szükség van a gazdasági és társadalmi kohézió erősítésére, ezért a közösségi fejlesztések kulcselemeivé nyilvánította őket és a szegényebb tagállamok számára egy új úgy nevezett kohéziós alap létrehozását írta elő.²⁷ A kilencvenes évek elején indult el a területi fejlesztésről szóló vita, mégpedig két jelentés, az Európa 2000 és az Európa 2000+ megjelenésével, de a területi kohézió fogalma csak 1995-ben, az Európai Régiók Gyűlésének antwerpeni ülésén vetődött fel.²⁸ A területfejlesztésért felelős miniszterek 1999-ben, Potsdamban elfogadták az Európai Unióra vonatkozó területi dokumentumot, az Európai Területfejlesztési Perspektívákat.²⁹

Az Európai Területfejlesztési Perspektíva az európai szintű területi megközelítést helyezi előtérbe. Kiemeli a területi hatású EU-politikák növekvő fontosságát és a területi jövőképet vetít előre. Az EU gazdasági és szociális kohézió megerősítése érdekében, olyan területi egyensúly elérését tűzte ki célul, amely a növekedés földrajzilag kiegyensúlyozottabb eloszlására törekszik az EU egész területén. Biztosítani kívánja az erőforrások egyenlő mértékben lévő és az életminőség egy bizonyos szintjének rendelkezésre állását az Unió minden rész területén. Ezért ez a dokumentum nevezhető a területi kohézió alapdokumentumának, mert egyértelműen lefektette a területi kohézió alapelveit.³⁰

Az ESDP következményeként létrejött az Európai Területi Tervezési Megfigyelési Hálózat.³¹ Az ESPON jelentősen hozzájárul az Európai Unióban zajló folyamatok értelmezése és értékelése egységesítéséhez, mivelhogy a számos résztemában tárja fel a különböző társadalmi, gazdasági, környezeti folyamatok térbeli megjelenését, valamint egyes európai politikák hatását.

5. Területi kohézió fejlődési folyamata az Európai Unióban

A területfejlesztésért felelős miniszterek 2007. május 24-i lipcsei informális ülésükön elfogadták a Területi Agendát. A Területi Agenda meghatározza az EU fejlesztésének területi prioritásait, hangsúlyozza a többközpontú fejlesztést és az innováció fokozását. A vidéki és a városi területek között a partnerség és a területi irányítás új formáira való szükségének a fontosságát emeli ki.

A területi kohézió első hivatalos megfogalmazására a Bizottság tett javaslatot a Harmadik Gazdasági és Társadalmi Kohéziós Jelentésben.³² A harmadik kohéziós jelentés³³ céljául tűzte ki világosabban megfogalmazni a kohézió területi dimenzióit és az erősebb kohézió elérését. A jelentés bemutatja, hogy a bővítéssel szélesedik az egyes régiók gazdasági fejlődése közötti szakadék, bevezetésre kerül a területi kohézió elképzelése. A területi kohézió elvét az európai területi együttműködés és a kiegyensúlyozott fejlődés elősegítése szempontból fejezi ki.

A 2007. évben közzétett negyedik kohéziós jelentés³⁴ áttekinti a gazdasági, társadalmi és területi kohézió megvalósítása terén tapasztalt előrehaladást. Egyik fontos aspektusa a változások megvizsgálása és dokumentálása. A vizsgálat elsősorban arra koncentrál, hogy mennyiben változtak a regionális egyenlőtlenségek az egy főre jutó GDP, a foglalkozta-

tottsági, a demográfiai és a területi szempontból. Kiemeli a városok fontos szerepét a területi kohézió megszilárdításában a többközpontú fejlesztés támogatása által. Felhívja a figyelmet, hogy az éghajlatváltozás lényegesen megváltoztatja a gazdasági tevékenység alapjait és ez közvetlen hatással lesz a területi kohézióra.

2008. évben megjelent a területi kohézióról szóló Zöld könyv hatására kiterjedt konzultációs folyamat vette kezdetét. Ebben az időszakban már fontosnak érezték a döntéshozók, hogy konkrétan, egyértelműen, kiemelt figyelemmel foglalkozzanak a témával. A Zöld könyv³⁵ felhívja a figyelmet a területi kohézióval kapcsolatban felmerülő kérdések tisztázására, ezért az egységes értelmezés kialakítását szorgalmazza. Célul tűzi ki, hogy elmélyítse a területi kohézió fogalmának a megértését és az együttműködésre gyakorolt hatását. Területi szempontból közelíti meg a gazdasági és társadalmi kohéziót. Irányelveket határoz meg, úgymint a kiegyensúlyozott és harmonikus fejlődést, egyenlő előnyökkel minden térség számára, távolság áthidalását, versenyképesség, fejlődést minden régió számára, előnyt kovácsolni a területi sokféleségből. Összekapcsolt, tömörített megközelítést alkalmaz, de a pontos definíciót nem határozza meg a területi kohézióval kapcsolatban. A 2009-ben nyilvánosságra hozott Barca-jelentés³⁶ a kohéziós politika új alapokra helyezésére és átfogó reformjára tesz javaslatot. A jelentés kiemeli a terület-alapú, hely-bázisú (place-based) fejlesztéspolitikát, azaz azt a szemléletet képviseli miszerint a problémák ott oldhatók meg leghatékonyabban ahol a térségekben előfordulnak. Azt a megközelítést preferálja a helyi szükségletekre reagáló beavatkozásokra vonatkozóan, hogy az Unió megadja a támogatások kereteit és a tagállamok vagy régiók felelőssége kiválasztani a támogatott projekteket és térségeket. A Barca-jelentés további fontossága, hogy kritikát fogalmaz meg, illetve tévesnek tartja az egy főre jutó jövedelem alapján mérni a kohéziós politika célját. Ezt a megállapítását, azaz kritikáját azzal indokolja, hogy a jövedelem konvergencia nem alkalmas a társadalmi befogadásra és hatékonyságra irányuló célok teljesülésének mérésére.³⁷

Lisszaboni szerződés,³⁸ mely 2007 decemberében lépett hatályba, az Európai Unióról és az Európai Közösségről szóló szerződés módosul a 158. cikk a) bekezdésben a „*gazdasági, társadalmi kohézió*” szövegrész helyébe a „*gazdasági, társadalmi és területi kohézió*” szöveg lép 174. cikk. Így hivatalosan is a harmadik dimenzióvá válik a területi kohézió a társadalmi és a gazdasági kohézió mellett.³⁹ Az Európai Unió célkitűzései között tehát most szerepel először, egyértelműen a területi kohézió. 2010-ben megjelent Európa 2020 stratégiában a stratégia és a területi kohézió között kapcsolati rendszer fogalmazódik meg.⁴⁰ 2010-ben a Bizottság által megjelent Ötödik kohéziós jelentés⁴¹ célja kifejezni, hogy a területi kohézió milyen hatást fejt ki a kohéziós politikára. A területi kohézió hangsúlyozza a fenntartható fejlődés, a szolgáltatásokhoz való hozzáférés, a „funkcionális földrajz” és a területi elemzés fontosságát. Kiemeli a területi hatások vizsgálatának kidolgozását. A területi kohéziót a döntéshozatal integráltabb és területi alapú megközelítéséhez köti. Az ötödik kohéziós jelentés teljes mértékben beépíti a jelentésbe a területi kohéziót. Kiemeli a területi megközelítést, beruházások szinergia hatását.

2011-ben megjelent a Területi Agenda 2020, amely megerősíti a területi kohéziót, mint közös cél. Hely-alapú megközelítés kerül meghatározásra a területi kohézió elősegítése érdekében. A területi paradigmaváltás erősíti a régiók kölcsönös függőségét. A városok közötti hálózatok létrehozását szorgalmazza. Kiemeli az EU térségei közötti együttműködés és integráció igényét. Bevezeti a területi optimum fogalmát. Kiemeli, hogy számos EU-s szakpolitikának közvetlen vagy közvetett területi hatása van. Fontosnak tartja, hogy ezek a tevékenységek a helyi feltételekhez legyenek igazítva és a hatékonyság növelése érdekében össze legyenek kapcsolva. Arra a megállapításra jut, hogy a szakpolitika szere-

pe a kohézió harmadik dimenzióját, a területi kohéziót tekintve növekszik.⁴² A területi kohézió a 2007–2013-as programidőszak kohéziós politikájában a Közöségi Stratégiai Irányelvekben jelenik meg.⁴³ 2014-ben a Bizottság által megjelent Hatodik kohéziós jelentés⁴⁴ célja, hogy magyarázatot adjon, hogy a területi kohézió milyen hatást fejt ki a kohéziós politikára. Szorgalmazza, hogy a területi fejlődés értékelésében tovább kell lépni a GDP-n. Miután a Lisszaboni Szerződés a területi kohéziót a kohéziós politika kifejezett céljává tette, nagyobb hangsúlyt kapott a szolgáltatásokhoz való hozzáférés, a funkcionális földrajz, a területi elemzés és a fenntarthatóság.⁴⁵ A 2014–2020-as időszakban egy új intézkedésként vezették be a funkcionális földrajzot, azaz az integrált területi beruházást.⁴⁶ A pólusvárosok aktív fejlődése jelenthet megoldást és lehet pozitív hatással az ország távolabbi térségeire, vagy akár egy határon átnyúló területen is. Az Európai bizottság hivatalos oldala úgy fogalmaz, hogy a területi kohézió 2013-tól kezdve a kohéziós politika szerves része.⁴⁷

6. Összegzés

Dolgozatomban az EU fontosabb dokumentumai alapján áttekintettem, hogyan formálódott a területi kohézió fogalma, illetve mit értenek alatta az EU-s és hazai szakforrások. Alábbiakban igyekszem feltárni a témához kapcsolódó legfontosabb megállapításokat. Napjainkra szélesebb körben is használatossá vált a területi kohézió fogalma, széles körben használják és hivatkoznak rá. A területi kohézió értelmezhető, mint a kohéziós politika belül egy dimenzió, egy eszköz, egy összetartó erő, melynek célja a regionális és területi különbségek megszüntetése-csökkentése. Ez a törekvés a felzárkóztató hatás kifejtésére irányul az erre rászoruló térségekben. A területi kohézió fogalmát elég tág dimenziók mentén igyekeznek megragadni. Egyes dokumentumok a minőségi fejlesztés megvalósítására hívják fel a figyelmet. A területi kohézió, mint területi összetartás úgy fejezném ki, hogy a területi egységek, melyek a saját érdekeiket követik, mi teszi egységes térré. Sokféle-képpen értelmezhető a területi kohézió. A területi kohézió, meghatározása tág fogalom, egyértelmű, konkrét definíciója tapasztalataim szerint nincs.

A gazdasági és társadalmi különbség az EU tagállamai között és tagállamokon belül nem vitatható. A területi kohézió, mint összetartó erő gyengülése konfliktusokhoz vezethet, mely az egész uniós integrációs folyamat működését veszélyeztetheti. Az uniós átlag alatti fejlettséggel rendelkező csatlakozott országok érdekében, szükségessé vált, hogy olyan politika alakuljon ki, mely a fejlettségbeli különbségek kiegyenlítését szolgálja. Az EU-ban egyenrangú feltételként fogalmazták meg a területi kiegyenlítés célját. A területi kohézió új tartalmi fogalmat is nyert, amely meghatározható, mint az életszínvonal tartós javulását szolgáló olyan harmonikus fejlődés, amely a különböző típusú térségek lakói a területük adottságaikból a legtöbbet hozzák ki. A területi kohézió értelmezésének vitája az EU-ban már 1990-óta zajlik. Lisszaboni Szerződés 2007-ben a gazdasági és társadalmi kohézió céljait a területi kohézióval bővítette. A területi kohézió, mint harmadik dimenzió, a Lisszaboni Szerződés és az EU új magas szintű stratégiája, az Európa 2020 vezeti be. A területi kohézió értelmezése kapcsán hangsúlyt kap a területek egyedisége, és kevésnek bizonyul, hogy a fejlesztési források mennyiségével kezelni lehet a területi kihívásokat. Általánosan megállapítható, hogy nélkülözhetetlen a makrogazdasági és területi politika összehangolása a területek felzárkóztatásának sikerének érdekében.

Jegyzetek

1. EU (2011): Az Európai Unió Területi Agendája 2020.
2. EU (2011): Az Európai Unió Területi Agendája 2020; EU (2011): Az Európai Unió területi helyzete és kilátásai. A Területi Agenda 2020 háttérdokumentuma.
3. Krugman (2000): In: Rechnitzer J.–Lados M. (2004): A területi stratégiáktól a monitoringig. Módszertan, gyakorlati praktikumok. 253 p. Dialóg Campus, Budapest, Pécs.
4. Lisszaboni Szerződés (2007).
5. Európai Bizottság (2010): Európa 2020, Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája.
6. Maurel, M. C. (2006): Területi egyenlőtlenségek Európában. A bővítés mint a kohézió próbája. Tér és Társadalom 20. évf. 2006/4. 169–182. p.
7. EC (2010): Befektetés Európa jövőjébe. Ötödik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról. Európai Bizottság, Belgium.
8. EC (2010): Befektetés Európa jövőjébe. Ötödik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról. Európai Bizottság, Belgium; EU (2011): Az Európai Unió Területi Agendája 2020; EU (2011): Az Európai Unió területi helyzete és kilátásai. A Területi Agenda 2020 háttérdokumentuma.
9. EU (2011): Az Európai Unió Területi Agendája 2020; EU (2011): Az Európai Unió területi helyzete és kilátásai. A Területi Agenda 2020 háttérdokumentuma.
10. EC (2004): Következtetések: a kohéziós politika reform javaslata. A harmadik kohéziós jelentés. Belgium, Európai Bizottság.
11. EC (2008): Zöld könyv a területi kohézióról. 3. p.
12. Botka M.–Péti M. (2009): Kézikönyv a területi kohézióról. Területi megközelítés alkalmazása a közszféra által támogatott fejlesztésekben. NFGM.
13. EC (2008): Zöld könyv a területi kohézióról.
14. EU (2011): Az Európai Unió Területi Agendája 2020; EU (2011): Az Európai Unió területi helyzete és kilátásai. A Területi Agenda 2020 háttérdokumentuma.
15. European Union (2009): Területi kohézió- A fogalom eredete. In: A balti-tengeri régióra vonatkozó európai uniós stratégia – út egy fenntartható, virágzó jövő felé. Panorama Inforegio 30, 2009 nyár, 21. p, Brüsszel.
16. Andreas Faludi az európai területfejlesztési politikai rendszerek professzora a delfi egyetemen működő OTB Lakhatási, Városi és Mobilitási Tanulmányok Kutatóintézetéből A Királyi Várostervezési Intézet (RTPI, Egyesült Királyság) és az Európai Tervezőiskolák Szövetségének (AESOP) tiszteletbeli tagja.
17. Faludi, A. (2009): „Territorial Cohesion under the Looking Glass”, „Fókuszban a területi kohézió” Területi kohézió- A fogalom eredete. In: A balti-tengeri régióra vonatkozó európai uniós stratégia – út egy fenntartható, virágzó jövő felé. Panorama inforegio 30, 2009 nyár, 21. p, Brüsszel.
18. 2000 és 2004 között Michel Barnier volt a regionális politikáért felelős biztos, és az ő feladata volt, hogy elindítsa a vitát a területi kohézióról.
19. Panorama Inforegio 28 sz., 2008. december, 8–11 p.
20. Kengyel Á. (2008): Kohézió és finanszírozás, Budapest, Akadémiai Kiadó.
21. Római Szerződés: Aláírás dátuma: 1957, Hatálybalépés: 1958, EGK, Aláírók: NSZK, Olaszország, Franciaország, Benelux államok.
22. Maastrichti Szerződés: Aláírás: 1992, Hatálybalépés: 1993, EK, Aláírók: EK 12.
23. Amszterdami Szerződés: aláírás dátuma: 1997, hatálybalépés: 1999.
24. Nizzai Szerződés: aláírás: 2001, hatálybalépés: 2003.
25. Hübner, D. (2008): A régiók fontossága. In: Az EU kohéziós politikája. 1988–2008: Befektetés Európa jövőjébe. Panorama Inforegio 26, 2008. június, 2–5. p, Brüsszel.
26. Horváth Gy. (2003): Regionális támogatások az Európai Unióban, Budapest, Osiris Kiadó.
27. Horváth Gy. (2003): Regionális támogatások az Európai Unióban, Budapest, Osiris Kiadó.
28. Panorama Inforegio 28 sz., 2008. december.
29. ESDP – European Spatial Development Perspectives. Az Európai Unió területének kiegyensúlyozott és fenntartható fejlődése felé. A Területtervezésért Felelős Miniszterek Informális Tanácskozásán elfogadott anyag, Potsdam, 1999.

30. ETP/ESDP (1999).
31. ESPON – European Spatial Planning Observation Network.
32. EU (2011): Az Európai Unió Területi Agendája 2020; EU (2011): Az Európai Unió területi helyzete és kilátásai. A Területi Agenda 2020 háttérdokumentuma.
33. EC (2004): Következtetések: a kohéziós politika reform javaslata. A harmadik kohéziós jelentés. Belgium, Európai Bizottság.
34. Negyedik kohéziós jelentés (2007).
35. EC (2008): Zöld könyv a területi kohézióról.
36. Barca, F. (2009): An Agenda for a reformed cohesion Policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations.
37. Barca, F. (2009): An Agenda for a reformed cohesion Policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations.
38. Lisszaboni Szerződés az Európai Unióról szóló szerződés és az Európai Közösséget létrehozó szerződés módosításáról, Lisszabonban, 2007. december 13-án írtak alá.
39. Lisszaboni szerződés (2007).
40. EC (2010): Európa 2020, Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája, Európai Bizottság; EC (2010): Befektetés Európa jövőjébe. Ötödik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról. Európai Bizottság, Belgium.
41. EC (2010): Befektetés Európa jövőjébe. Ötödik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról. Európai Bizottság, Belgium.
42. EU (2011): Az Európai Unió Területi Agendája 2020.
43. EU (2011): Az Európai Unió Területi Agendája 2020; EU (2011): Az Európai Unió területi helyzete és kilátásai. A Területi Agenda 2020 háttérdokumentuma.
44. EC (2014): Befektetés a munkahelyekbe és a növekedésbe. A fejlődés és a felelősségteljes kormányzás elősegítése az EU régiókban és városaiban. Hatodik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról: a növekedést és a munkahelyteremtést szolgáló beruházások. Európai Bizottság. Brüsszel.
45. EC (2014): Befektetés a munkahelyekbe és a növekedésbe. A fejlődés és a felelősségteljes kormányzás elősegítése az EU régiókban és városaiban. Hatodik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról: a növekedést és a munkahelyteremtést szolgáló beruházások. Európai Bizottság. Brüsszel.
46. EC (2014): Befektetés a munkahelyekbe és a növekedésbe. A fejlődés és a felelősségteljes kormányzás elősegítése az EU régiókban és városaiban. Hatodik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról: a növekedést és a munkahelyteremtést szolgáló beruházások. Európai Bizottság. Brüsszel.
47. Európai Bizottság hivatalos honlapja.

Felhasznált irodalom

- Barca, F. (2009): An Agenda for a reformed cohesion Policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations. Independent Report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional Policy. http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/policy/future/pdf/report_barca_v0306.pdf
- Botka M.–Péti M. (2009): Kézikönyv a területi kohézióról. Területi megközelítés alkalmazása a közsféra által támogatott fejlesztésekben. NFGM.
- Európai Bizottság hivatalos honlapja, http://ec.europa.eu/regional_policy/what/cohesion/.
- EC (2004): Következtetések: a kohéziós politika reform javaslata. A harmadik kohéziós jelentés. Belgium, Európai Bizottság, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/cohesion3/cohesion3_conclusion_hu.pdf
- EC (2007): Gyarapodó régiók, növekvő Európa. Negyedik jelentés a gazdasági és társadalmi kohézióról. Belgium, Európai Bizottság, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion4/pdf/4cr_hu.pdf.

- EC (2008): Zöld könyv a területi kohézióról. Előnyt kovácsolni a területi sokféleségből – Green Paper on Territorial Cohesion. Turning territorial diversity into strength; COM (2008) 616 végleges, Európai Bizottság, Brüsszel.
- EC (2010): Befektetés Európa jövőjébe. Ötödik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról. Európai Bizottság, Belgium, elektronikus dokumentum, letöltve: 2013. 11. 02., http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion5/index_hu.cfm.
- EC (2010): Európa 2020, Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája, Európai Bizottság, letöltve: 2013. 11. 02., <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:HU:PDF>
- EC (2014): Befektetés a munkahelyekbe és a növekedésbe. A fejlődés és a felelősségteljes kormányzás elősegítése az EU régiókban és városaiban. Hatodik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról: a növekedést és a munkahelyteremtést szolgáló beruházások. Európai Bizottság. Brüsszel. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion6/6cr_hu.pdf.
- Európai Területfejlesztési Perspektíva (ETP) – European Spatial Development Perspective (ESDP) (1999. május): Az Európai Unió területének kiegyensúlyozott és fenntartható fejlődése felé. A Területtervezésért Felelős Miniszterek Informális Tanácskozásán elfogadott anyag, Potsdam.
- Európai Unió Tanácsa (1999): A Tanács 1999. június 21-i 1260/1999/EK Rendelete a Strukturális Alapokra vonatkozó általános rendelkezésekről. Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja L 161. szám, 1999. 06. 26.
- Európai Unió Tanácsa (2006): A Tanács 1083/2006/EK Rendelete (2006. július 11.) az Európai Regionális Fejlesztési Alapra, az Európai Szociális Alapra és a Kohéziós Alapra vonatkozó általános rendelkezések megállapításáról és az 1260/1999/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről.
- European Union (2011) Az Európai Unió Területi Agendája 2020. Egy sokszínű régiókból álló, befogadó, intelligens és fenntartható Európa felé. A területi tervezésért és területfejlesztésért felelős miniszterek 2011. május 19-én, Gödöllőn tartott informális ülésén született megállapodás, <http://www.terport.hu/europai-unio/teruletpolitikai-dokumentumok/territorial-agenda-for-the-european-union-towards-a-more>.
- European Union (2011): Az Európai Unió területi helyzete és kilátásai. A Területi Agenda 2020 háttérdokumentuma. <http://www.vati.hu/territorialagenda/>.
- European Union (2013): Pénzügyi eszközök a 2014-2020 közötti új generációs programokban. In: Bizalomépítés a közösségekben. A stabilitás és az együttműködés támogatása uniós forrásokból. Panorama inforegio 45, 2013. tavasz, 22–23. p., Brüsszel, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag45/mag45_hu.pdf.
- Faludi, Andreas (2009): „Territorial Cohesion under the Looking Glass”, Fókuszban a területi kohézió” Területi kohézió- A fogalom eredete. In: A balti-tengeri régióra vonatkozó európai uniós stratégia – út egy fenntartható, virágzó jövő felé. Panorama inforegio 30, 2009 nyár, 21. p., Brüsszel.
- Horváth Gy. (2003): Regionális támogatások az Európai Unióban, Budapest, Osiris Kiadó.
- Hübner, D. (2008): A régiók fontossága. In: Az EU kohéziós politikája. 1988–2008: Befektetés Európa jövőjébe. Panorama Inforegio 26, 2008. június, 2–5. p., Brüsszel.
- Kengyel Á. (2008): Kohézió és finanszírozás, Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Krugman, P. (2000): In: Rechnitzer J.–Lados M. (2004) A területi stratégiáktól a monitoringig. Módszertan, gyakorlati praktikumok. 253p. Dialóg Campus, Budapest, Pécs.
- Lisszaboni Szerződés (2007): Az Európai Unióról szóló szerződés és az Európai Közösséget létrehozó szerződés módosításáról, http://eu.kormany.hu/download/9/d4/20000/EU_EUM_szerzodes.pdf.
- Maurel, M. C. (2006): Területi egyenlőtlenségek Európában. A bővítés mint a kohézió próbája. Tér és Társadalom 20. évf. 2006/4. 169–182. p.
- Panorama Inforegio 28 sz., 2008. december; Brüsszel, European Union http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag28/mag28_hu.pdf.
- Területi Agenda (2007): (Territorial Agenda for the European Union 2007), <http://www.terport.hu/europai-unio/teruletpolitikai-dokumentumok/territorial-agenda-for-the-european-union>.
- Területi Agenda 2020 (2011): Az Európai Unió Területi Agendája 2020. Egy sokszínű régiókból álló, befogadó, intelligens és fenntartható Európa felé. <http://regionalispolitika.kormany.hu/download/4/73/10000/Ter%C3%BCleti%20Agenda%202020.pdf>.

AZ ŐRVIDÉKI ÉS A MURAVIDÉKI MAGYARSÁG ANYANYELVI KULTURÁLIS SZOKÁSAINAK ÖSSZEHASONLÍTÓ VIZSGÁLATA EGY KÉRDŐÍVES FELMÉRÉS ALAPJÁN

COMPARATIVE STUDY OF THE HUNGARIAN CULTURE'S MOTHER TONGUE'S CULTURAL HABITS BASED ON A QUESTIONNAIRE SURVEY IN MURAVIDÉK AND ŐRVIDÉK

DR. BALI LÓRÁNT adjunktus

Pannon Egyetem Georgikon Kar

HEGEDŰSNÉ DR. BARANYAI NÓRA docens, oktatási és akkreditációs dékánhelyettes

Pannon Egyetem Georgikon Kar

Abstract

Under Lakitelek Adult Education College we took part in a field research in Burgenland and in Muravidék two times for a week. The Hungarian minority surrounding Muravidék was in a unique situation, as well as in the historic Zala County and in the new South Slav State after the imperium-change. As part of the westernmost and most advanced member state of the Former Yugoslavia, the third generation of this minority has a special national consciousness in Slovenia. The aim of our study is to present how the current situation has evolved. With the help of a questionnaire survey we can get a comprehensive picture of the situation of today's Hungarians in Prekmurje.

We managed to find indigenous Hungarian inclusions. These are the last episodes of Hungarian–Austrian community. Their cultural and education system is developed, even though the community is towards its annihilation. Within the framework of the questionnaire survey, we processed the answers given for the questions related to population, education, minority life and language.

1. Bevezetés

A Kárpát-medence egyes magyar nemzettestei viharos történelmet kellett, hogy megéljenek a trianoni békediktátumot követő csaknem száz évben. A tanulmányunkban vizsgált két térség sajátos, de sok mindenben hasonló utat járt be az 1920. június 4-két követő időszakban. Miért is?

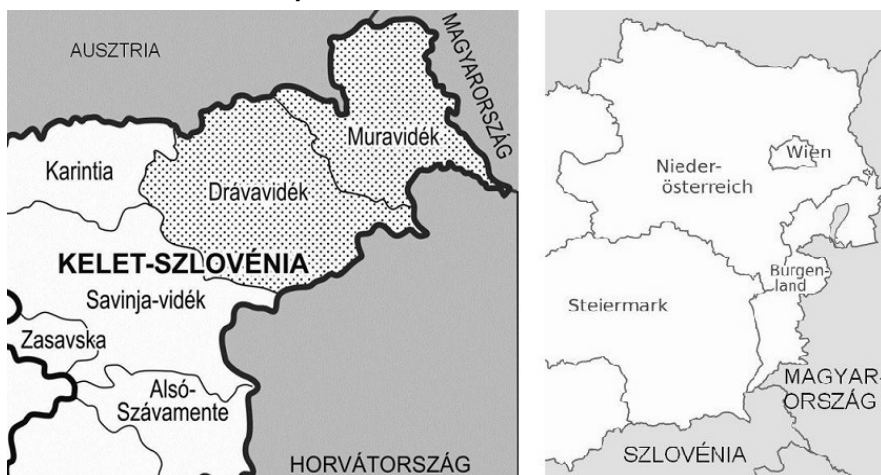
- Történeti földrajzi sajátosságok alapján, mind két térség a honfoglalás korában gyeppű, majd azt követően tartós etnikai kontaktzóna. A Magyar Királyság innovációs érintkezési határtérsége volt Európa magterületeivel.
- Politikai földrajzi sajátosságok illetően is sok hasonlóságot tapasztaltunk, főleg a rövid XX. században és napjainkban. A második világháború után „külön utas” Jugoszlávia legfejlettebb tagköztársasága Szlovénia, ellenben az országon belül a Muravidék periféria. Ausztria az 1955-ös államszerződést illetően szintén független és „részben” blokkon kívüli, ahol Burgenland gazdaságilag fejletlen az államtest szerkesztésébe kevésbé illeszkedő tartománya az országnak.¹
- Mindkét vizsgált régióra rányomta bélyegét a „permanens perem” jelleg. Trianon utáni tartós határ mentiségben, az elszakított nemzettestek kezdetben interaktív mo-

bilitással bírtak, majd csak a hidegháborús időszakban változott ez elzártsággá. A perem jelleg fennmaradt a rendszerváltoztatás után is. Burgenland az 1994-es osztrák EU-tagságig, ugyan csak rövid ideig, egy kvázi „birodalmi határvidék” a 2004-es magyar és szlovén csatlakozásig. Ezt követően a Muravidék találta magát hasonló helyzetben a horvát integrációig. Meg kell, hogy jegyezzük, annak ellenére, hogy az EU-n belül van már, a schengeni övezetben innen, csak kezdetleges jeleit mutatja egy jövő régió kialakulásában a magyar–osztrák–szlovén hármast érintően.

Az eddigiekből jól kitűnik, hogy mind két térségben viharosan változó, olykor kedvezőtlen politikai körülmények között kellett a két vizsgált térség magyarjainak nemzetiségi létüket megélni, magyarnak megmaradni.

1. térkép: Muravidék és Örvidék

Mép 1.: Muravidék and Örvidék



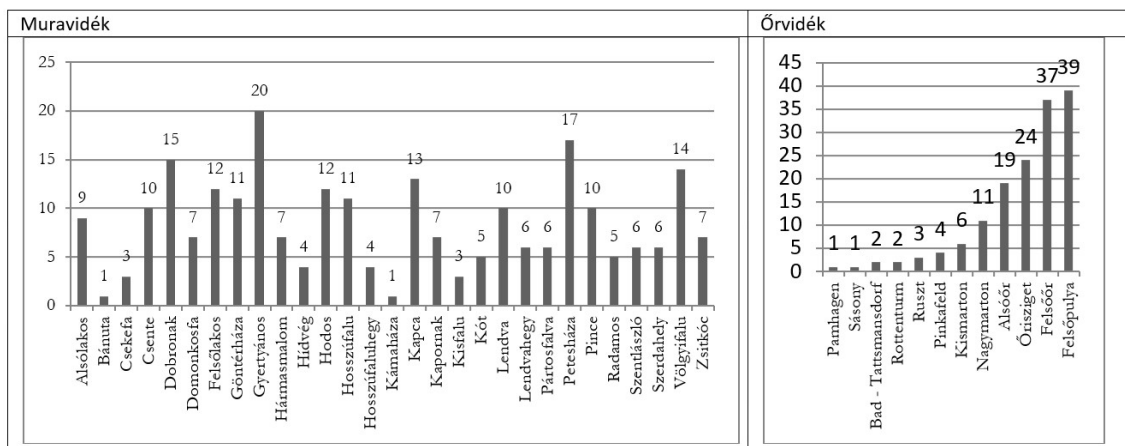
Forrás: Uszakai A. 2015. 358 old.² Bali L.–Hardi T. 2015. 336. old.³

2. Módszertan

A helyi magyarság kulturális életéről, nyelvhasználati szokásairól kevés részletes felmérés készült a recens helyzetet illetően a Muravidéken és az Örvidéken egyaránt. A Lakitelki Népfőiskola két kollégiuma által készített terepbejáráson alapuló felmérések nem reprezentatívak, azonban az eredményeik a véleményünk szerint leképezhetők a társadalom egészére. A Muravidék Kollégium felmérésében a résztvevők összesen 29 magyarlakta szlovén településen kutatták a magyarság helyi értékeit – egy-egy központi szereplőtől kiindulva, „hólabda eljárással” keresték fel a magyarok által lakott háztartásokat. A kérdőíves adatfelvételre 2015. szeptember 18. és 25. között került sor, összesen 242 kérdőív került kitöltésre, azonban ez nem azt jelenti, hogy 242 válaszadó volt, hiszen gyakran előfordult, hogy egy kérdőív 3-4 lakos véleményét egyszerre mérte fel (1. ábra).

Az Örvidéki Kollégium felmérésében a résztvevők összesen 12 magyarlakta osztrák településen kutatták a magyarság helyi értékeit – egy-egy központi szereplőtől kiindulva, ugyancsak „hólabda eljárással” keresték fel a magyarok által lakott háztartásokat. A kérdőíves adatfelvételre 2016. április 8. és 15. között került sor, összesen 136 kérdőív került kitöltésre. Hasonlóan a Muravidékhez ez szimplán 136 válaszadót jelent. Egy-egy kérdőív 3-4 lakos véleményét tükrözi (1. ábra).

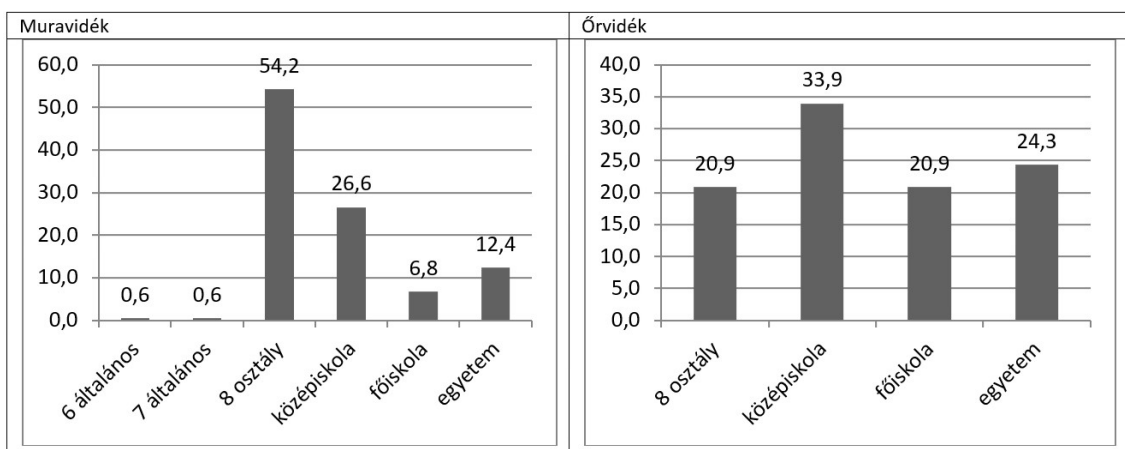
1. ábra: Kitöltött kérdőívek településenkénti megoszlása
Figure 1.: Distribution of filled questionnaires by settlements



Forrás: szerzők saját szerkesztése

A muravidéki felmérés során az iskolai végzettséggel kapcsolatos kérdésre 179-en válaszoltak. A megkérdezettek 54,2%-a 8 osztályt végzett, 26,6%-a középiskolai, 6,8%-a főiskolai, 12,4%-a egyetemi végzettséggel rendelkezik (2. ábra). 1-1 fő 6, illetve 7 osztályt végzett csupán. A 6. ábrán látható, hogy a nemek szerinti iskolai végzettség a következők szerint alakult: a nők közül 1 olyan válaszadó volt, akinek legmagasabb iskolai végzettsége 6 általános volt, a férfiaknál szintén 1 főnek a végzettsége nem haladta meg a 7 osztályt. Legfeljebb 8 osztályt a nők 61,1%-a, a férfiak 42,2%-a végzett. A középfokú tanulmányaikat a nők 21,2%-a, a férfiak 35,9%-a fejezte be. A főiskolai és egyetemi végzettségük aránya a nőknél megegyezik (8,8%), míg a férfiak esetében az egyetemet végzettek aránya (18,8%) jelentősen meghaladja a főiskolát végzetekét (3,1%).

2. ábra: Iskolázottság jellemzői
Figure 2.: Characteristics of schooling



Forrás: szerzők saját szerkesztése

Az órvidéki felmérés során az iskolai végzettséggel kapcsolatos kérdésre 115-en válaszoltak. A megkérdezettek 20,9%-a 8 osztályt végzett, 33,9%-a középiskolai, 20,9%-a főiskolai, 24,3%-a egyetemi végzettséggel rendelkezik (2. ábra). A nemek szerinti iskolai

végzettség a következők szerint alakult: legfeljebb 8 osztályt a nők 18,6%-a, a férfiak 23,2%-a végzett. A középfokú tanulmányaikat a nők 32,2%-a, a férfiak 35,7%-a fejezte be. A főiskolai és egyetemi végzettségük aránya a nőknél közel egyforma (25,4, 23,7%), míg a férfiak esetében az egyetemet végzettek aránya (25%) jelentősen meghaladja a főiskolát végzettekét (16,1%).

3. Magyar nyelvhasználat jellemzői

A 242 válaszadó közül 198 fő (82%) használja családi körben a magyar nyelvet. Üzletben 172 fő (71%), hivatalban 135 fő (56%), munkahelyen 119 fő (49%), orvosnál 131 fő (54%), templomban 137 fő (57%), szabadidős tevékenységnél, szórakozásnál 132 fő (55%) tudja használni a magyart (3. ábra).

Üzletben jellemzően a bánutaiak, a csekefaiak, a dobronakiak, a gyertyánosiak, a szentlászlóiak, a szerdahelyiek, a zsitkóciak, a kótiak, a felsőlakosiak, a pártosfalvaiak, és a kapcaiak, csenteiek, völgyifaluiak, hosszúfaluhegyiek tudnak kommunikálni magyarul. A válaszadók több, mint felének van lehetősége Alsólakos, Kapornak Lendva, Pince, Radamos, Göntérháza, Petesháza, Hodos településeken a magyar nyelv használatára a boltokban. A Hármasmalmon, Kisfalun, Domonkosfán, Hosszúfalun élő megkérdezettek többsége úgy nyilatkozott, hogy az üzletekben nem tudja használni a magyart. Hídvég és Lendvahegy esetében egy kettősség figyelhető meg, hiszen a válaszadók fele tud, a másik fele pedig nem tud anyanyelvén kommunikálni a boltokban. Mindez a kérdés megfogalmazásának és feltevésének hiányosságaiból adódhat, hiszen nem egyértelmű, hogy az adott település üzleteire vagy a környékbeliekre vonatkozik.

Hivatalban hasonlóan az üzletekhez a bánutaiak, a dobronakiak és a zsitkóciak 100%-a úgy nyilatkozott, hogy tudja használni a magyar nyelvet. Csak a kámaházi megkérdezett és a kapornakiak nem tudják használni anyanyelvüket hivatalos ügyintézésnél. A Domonkosfán, Alsólakoson, Hármasmalmon, Csekefán, Kisfalun, Szentlászlón, Pincén, Petesházán élők többsége úgy válaszolt, hogy nem tudnak magyarul kommunikálni a hivatalos intézményekben. Megosztottság jellemzi a csentei, hídvégi, lendvahegyi válaszadókat. A többi településen élők többsége tudja használni a magyart az ügyintézés során.

Munkahelyükön szintén a bánutai, a dobronaki és a zsitkóci megkérdezettek mindegyike használja a magyart. A kótiak, a lendvaiak, a radamosiak, a kapcaiak, a göntérháziak, a szentlászlóiak, a gyertyánosiak és a hosszúfaluhegyiek többségének van lehetősége a magyar nyelv használatára a munkahelyen.

Orvosnál, templomban, szabadidős tevékenységnél a korábbiakkal megegyezően három település (a bánutaiak, a dobronakiak és a zsitkóciak) összes válaszadója nyilatkozott úgy, hogy használja a magyart.

Orvosnál nincs lehetősége a magyart használni a domonkosfaiaknak, a hodosiaknak és a kapornakiaknak. A Szerdahelyen, Csentén, Hármasmalmon, Csekefán, Pincén, Radamoson, Hosszúfalun élő megkérdezettek többsége szintén nem beszél az anyanyelvén az egészségügyi ellátás során.

Kissé ellentmondásos kép bontakozik ki előttünk, amikor a templomban való magyar nyelv használatára adott válaszokat megnézzük. A korábbi kérdésre, miszerint milyen nyelvű szentmisére/istentiszteletre jár, a válaszadók közül 181-en úgy nyilatkoztak, hogy járnak templomba és közülük 20-an nem magyar nyelven hallgatják a prédikációt, ezzel szemben, mikor arra kerestük a választ, hogy hol használja a magyart a 20 válaszadóból, csak 9-en nyilatkoztak úgy, hogy nem használják a magyar nyelvet a templomban.

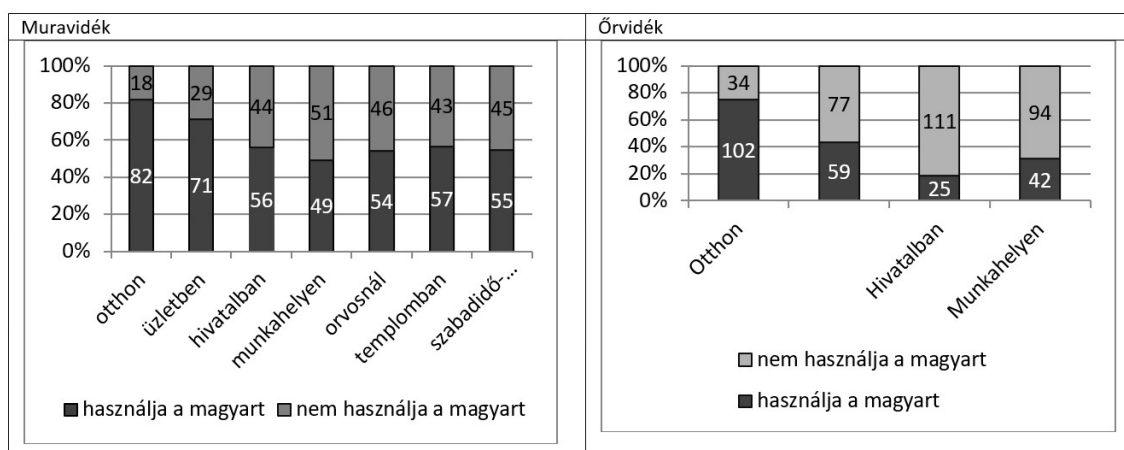
A lendvai, a göntérházi, a völgyifalui, a kisfalui, a szerdahelyi a hosszúfaluhegyi, a kóti, a radamosi, a gyertyánosi, és a kapcai megkérdezettek nagyobbik hányada szabadidős tevékenységük során magyarul beszél, ami azt vetíti elénk, hogy a szórakozás során szintén magyar anyanyelvűekkel keresi a kapcsolatot.

Őrvidéken a 136 válaszadó közül 102 fő (75%) használja családi körben a magyar nyelvet. Üzletben 59 fő (43,4%), hivatalban 25 fő (18,4%), munkahelyen 42 fő (30,9%) tudja használni a magyart. Otthon családi körben a megkérdezettek közül legnagyobb arányban a felsőőriek (89,2%), az alsóőriek (84,2%), és a kismartoniak (83,3%) beszélnek magyarul. Üzletben/utcán jellemzően az alsóőriek (57,9%), a kismartoniak (50%) és az őriszigetiek (50%) tudnak kommunikálni magyarul, a többi településen rosszabb ez az arány. Mindez a kérdés megfogalmazásának és feltevésének hiányosságaiából adódhat, hiszen nem egyértelmű, hogy az adott település üzleteire vagy a környékbeliekre vonatkozik. A válaszadók fele véli úgy Kismartonban, hogy van lehetősége a magyar nyelv használatára a hivatalban.

Az alsóőriek és a kismartoniak többségének van lehetősége a magyar nyelv használatára a munkahelyen.

3. ábra: Nyelvhasználat jellemzői

Figure 3.: Language features



Forrás: szerzők saját szerkesztése

5. Médiafogyasztási szokások

A Muravidéken és az Őrvidéken felkeresett településeken megvizsgáltuk, hogy a helyiek milyen magyar nyelvű helyi és anyaországi újságokat olvasnak, és milyen gyakorisággal járattják azokat, milyen magyar nyelvű helyi és anyaországi rádiót hallgatnak, valamint milyen gyakran teszik ezt, illetve azt is vizsgáltuk, hogy milyen gyakran néznek magyar nyelvű helyi és anyaországi televízió műsort.

A válaszadók közül Muravidéken magyar nyelvű helyi újságot 199-en (82,2%), magyar nyelvű magyarországi újságot 124-en (51,2%) olvasnak. Magyar nyelvű helyi rádiót 167-en (69,0%) hallgatnak, magyarországi rádiót pedig 97-en (40,1%). Magyar nyelvű helyi tv-t 141-en (58,3%) néznek, míg magyarországit 209-en (86,4%) (1. táblázat).

1. táblázat: Médiafogyasztási szokások megoszlása %-ban a Muravidéken

Table 1.: Distribution of media consumption patterns in % in Muravidék

| Gyakoriság | magyar nyelvű helyi újság | magyar nyelvű magyarországi újság | magyar nyelvű helyi rádió | magyar nyelvű magyarországi rádió | magyar nyelvű helyi tv | magyar nyelvű magyarországi tv |
|---------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Napi szinten | 16,9 | 13,2 | 59,9 | 30,6 | 39,7 | 79,8 |
| Heti szinten | 62,4 | 22,7 | 7,0 | 5,4 | 17,4 | 5,4 |
| Havi szinten | 2,1 | 12,0 | 1,7 | 3,3 | 0,4 | 0,8 |
| Csak jeles és/vagy ünnepnapokon | 0,8 | 3,3 | 0,4 | 0,8 | 0,8 | 0,4 |
| Egyáltalán nem | 17,8 | 48,8 | 31,0 | 59,9 | 41,7 | 13,6 |
| Összesen | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Forrás: a szerzők saját szerkesztése

Magyar nyelvű helyi újságot a válaszadók 20,6%-a naponta, 75,9%-a hetente olvas. Magyarországon megjelent újságot napi szinten, illetve havi szinten a válaszadók egynegyede (25,8%; 23,4%), heti szinten közel 45%-a olvas. Magyar nyelvű helyi rádiót hallgat napi rendszerességgel a megkérdezettek 86,9%-a, magyarországit a 76,3%-a, heti szinten pedig a helyi rádió esetében ez az arány 10,2%-ot, a magyarországi rádió esetében 13,4%-ot tesz ki.

A televízió nézési szokások esetében fordul a helyzet, azok közül a lakosok közül, akik néznek tv-t magyarországi csatornákat néz 92,3%, és csak 68,1% néz helyi tv-t. Ez véleményünk szerint annak is köszönhető, hogy a szlovén tv, a filmeket szlovénul feliratozza, így nyelvi nehézségekbe ütköznek a tv-nézők.

2. táblázat: Médiafogyasztási szokások megoszlása %-ban az Órvidéken

Table 2.: Distribution of media consumption patterns in % in Órvidék

| Gyakoriság | magyar nyelvű helyi újság | magyar nyelvű magyarországi újság | magyar nyelvű helyi rádió | magyar nyelvű magyarországi rádió | magyar nyelvű helyi tv | magyar nyelvű magyarországi tv |
|---------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Napi szinten | 3,6 | 3,6 | 20,1 | 22,5 | 8,0 | 24,6 |
| Heti szinten | 0,0 | 10,1 | 10,1 | 14,5 | 4,3 | 5,8 |
| Havi szinten | 15,8 | 10,1 | 6,5 | 3,6 | 16,7 | 6,5 |
| Csak jeles és/vagy ünnepnapokon | 3,6 | 2,2 | 2,2 | 4,3 | 2,2 | 3,6 |
| Egyáltalán nem | 0,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Nem válaszolt | 76,3 | 73,9 | 61,2 | 55,1 | 68,8 | 59,4 |
| Összesen | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Forrás: a szerzők saját szerkesztése

Órvidéken a megkérdezettek jelentős százaléka nem válaszolt a médiafogyasztási szokásokat feltáró kérdésre. A válaszadók közül magyar nyelvű helyi újságot 33-an, magyar nyelvű magyarországi újságot 36-an olvasnak. Magyar nyelvű helyi rádiót 54-en hallgatnak, magyarországi rádiót pedig 62-en. Magyar nyelvű helyi tv-t 43-an néznek, míg magyarországit 56-an.

Magyar nyelvű helyi újságot a válaszadók 3,6%-a naponta, 15,8%-a havonta olvas. Magyarországon megjelent újságot heti szinten, illetve havi szinten a válaszadók 10,1%-a

olvas. Magyar nyelvű helyi rádiót hallgat napi rendszerességgel a megkérdezettek 20,1%-a, magyarországit a 22,5%-a, heti szinten pedig a helyi rádió esetében ez az arány 10,1%-ot, a magyarországi rádió esetében 14,5%-ot tesz ki. Azok közül a lakosok közül, akik naponta néznek tv-t, magyarországi csatornákat néz 24,6%, és csak 8% néz helyi tv-t (2. táblázat).

6. Összefoglalás

A muravidék és az örvidéki magyarság kulturális összehasonlító vizsgálata több olyan eredményt is hozott, amelyet a terepbejárások alkalmával már sejtettünk. A burgenlandi autochton magyarság valószínűleg a megszűnés utolsó fázisában van, a magyar nyelvhasználat és kulturális élet iránt relatíve gyenge érdeklődést mutat. Muravidéken kedvezőbb a helyzet, ez talán az anyaországgal való aktívabb kulturális kapcsolatokkal magyarázható. A nyelvhasználat és média fogyasztási szokások jellemzői elég szomorú képet festenek a burgenlandi magyarság nyelvhasználati állapotáról. A kérdőív egyes kérdéseire abszolút nem leges válasz érkezett, mint a nyelvhasználat az orvosnál vagy szabadidőben.

Jegyzetek

1. Gulyás László (2013): Dél-Pannónia regionális története, s helye a horvát és a szlavón történeti struktúráváltozásban. In: (szerk.) Hajdú Zoltán–Nagy Imre. Dél-Pannónia. MTA KRTK RTI, Dialóg Campus Kiadó. Pécs–Budapest, 124–153. old.
2. Uszkai Andrea (2015): Ausztria közigazgatási térfelosztásának történeti átalakulása, napjaink térszemlélete a földrajzoktatásban és annak lenyomatai az egyetemi hallgatók mentális térképén. In: (szerk.) Hardi Tamás. Terek és Tér-Képzetek. Elképzelt és formalizált terek, régiók a Kárpát-medencében, Közép-Európában. Fórum Kisebbségkutató Intézet. Somorja, 343–388. old.
3. Bali L.–Hardi T. (2015): Szlovénia földrajzi terei. In: (szerk.) Hardi Tamás. Terek és Tér-Képzetek. Elképzelt és formalizált terek, régiók a Kárpát-medencében, Közép-Európában. Fórum Kisebbségkutató Intézet. Somorja, 333–342. old.

Felhasznált irodalom

- Bali L.–Hardi T. (2015): Szlovénia földrajzi terei. In: (szerk.) Hardi Tamás. Terek és Tér-Képzetek. Elképzelt és formalizált terek, régiók a Kárpát-medencében, Közép-Európában. Fórum Kisebbségkutató Intézet. Somorja, 333–342. old.
- Gulyás László (2013): Dél-Pannónia regionális története, s helye a horvát és a szlavón történeti struktúráváltozásban. In: (szerk.) Hajdú Zoltán–Nagy Imre. Dél-Pannónia. MTA KRTK RTI, Dialóg Campus Kiadó. Pécs–Budapest, 124–153. old.
- Uszkai Andrea (2015): Ausztria közigazgatási térfelosztásának történeti átalakulása, napjaink térszemlélete a földrajzoktatásban és annak lenyomatai az egyetemi hallgatók mentális térképén. In: (szerk.) Hardi Tamás. Terek és Tér-Képzetek. Elképzelt és formalizált terek, régiók a Kárpát-medencében, Közép-Európában. Fórum Kisebbségkutató Intézet. Somorja, 343–388. old.

RÉGIÓK, REGIONALIZMUS, GAZDASÁGI KAPCSOLATOK ÉS AZOK ELŐZMÉNYEI A MAI EURÓPÁBAN

REGION, REGIONALISM, ECONOMIC RELATIONS IN TODAY'S EUROPE

DR. DÖMÖK CSILLA PhD, adjunktus

Pécsi Tudományegyetem Bölcsészettudományi Kar Germanisztika Intézet
Német Nyelvű Irodalmak Tanszéke

Abstract

Regions and regionalism are rather flourishing in Europe. But what do regionalism and the expression “Europe of regions” exactly mean? There are three approaches to the question: first, the concept of cross-border interregionality between the Member States of the European Union; second, the effort to make regions the basic building blocks of European integration instead of states; and finally, the objective to introduce a three-tier structure to the European Union which would extend the already existing tiers of the European Union and the Member States with a third one, the territorial units within nation-states. The first approach (interregional cooperation) has long been adopted; the second approach (the vision of Europe made up of regions instead of states) is rather utopian. The third one is subject to fierce debates: a three-tier European Union with European, nation-state and regional levels. Although the form, motives and causes of movements promoting regionalism may vary greatly,¹ their purpose is the same for autonomous, federalist and separatist movements alike: to relativise the existing central nation-state. Thus, advancing European integration has become a natural ally for them as – from their perspective – it meant the disfunctionality of traditional nation-states. A supranational and therefore multinational and multicultural community promises much more room for development than a classic nation-state.

A „régiók Európája”

Bármily sokrétűek legyenek is a regionális mozgalmak megjelenési formái, indítékai és okai,² közös bennük a céljuk, legyen szó autonóm, föderalista vagy szeparatista mozgalomról: a fennálló centrális nemzetállam relativizálása. Emiatt az előrehaladó európai integráció természetes szövetségesként jelent meg számukra, mely szempontjukból a hagyományos nemzetállam működésképtelenségét jelentette. Egy nemzetek fölötti és ezáltal többnemzetiségű, továbbá multikulturális közösség lényegesen több regionális kibontakozási lehetőséget ígér, mint a klasszikus nemzetállam.

Ennek ellenére a regionalizmus és az európai integráció csupán a 80–90-es évek fordulóján kapcsolódhatott össze hatékony módon a „régiók Európája” alapelv mentén. Miután az európai integráció a második világháború Európa-eszméjéhez fűződő remények nagy részét beváltotta, mára sok európai számára teljesítette célját, az integráció további lépései váltak szükségessé. Sokak szemében az Európai Unió szuperállammá, tengeri szörnnyé válik, amely a nemzetállamokkal, mint demokratikus alkotmányos államokkal azok vívmányait is felemészti.³ Ebben a helyzetben az integrációs folyamat regionalizációja jogorvoslatot ígér. A föderalizmus és szubszidiaritás elveivel összhangban a regionalizációnak

az Európai Unió irányában tovább haladva új legitimációt kell teremtenie és ezáltal elfogadását elősegítenie.

Mit értünk regionalizáció alatt, mire gondolunk a „régiók Európája” kifejezés hallatán? Három felfogás húzódik meg mögötte:⁴ elsőként az Európai Unió tagállamai közötti határon átnyúló interregionális koncepció; a következő az a törekvés, hogy a régiók az államok helyett az európai társulás alap-építőkövévé váljanak, és végül az a célkitűzés, hogy az Európai Unió egy három szintű struktúrává alakuljon át, amelybe az Európai Unió és a tagállamok már két meglévő szintjéhez egy harmadik szint, a nemzetállamokon belüli területi egységek szintje is beépül. A régiók közötti együttműködés első koncepciója konvencionális és régóta használatos, a második értelmezés, a csak régiókból és nem államokból álló Európáé utópisztikus. A viták középpontjában viszont a harmadik változat áll, egy háromszintű Európai Unió, európai, nemzetállami és regionális szintekkel.

Először is azt kell tisztázni, hogy európai kontextusban mit értünk értelemszerűen régiók, területi egységek alatt, amelyek a harmadik szintet képviselik. Az 1988-ban az Európai Parlament által kibocsátott „A regionalizáció közösségi alapokmánya” az alábbiak szerint definiálja a régiót: „Jelen kartában régió alatt egy területet értünk, amely földrajzi szempontból egyértelmű egységet képez, vagy területek hasonló együttesét, melyek egy önmagukban zárt szerkezetet képeznek. Az itt élő népességet bizonyos elemek jellemzik, akik az ebből adódó sajátosságokat megőrzik és ezeket tovább szeretnék fejleszteni, hogy a kulturális, társadalmi és gazdasági haladást előbbre vigyék. Egy adott népesség közös elemei alatt a nyelvi, kulturális, történelmi tradíció és a gazdaság és közlekedés területén megnyilvánuló érdekek közös jegyeit értjük.”⁵

„Egy földrajzi szempontból egyértelmű egység”, „területek hasonló együttese”, „népesség, mely a nyelv, a kultúra, a történelmi tradíciók, érdekek tekintetében hasonló elemeket mutat” – kézenfekvő, hogy az ily módon homályosan körülhatárolt területek nem jelenthetnek megbízható alapot az Európai Unió harmadik szintje számára. Ez az Európai Unió vélhetőleg a régió kutatásban vagy a vágyak és szándékok szintjén létezik, de cselekvőképességét tekintve és jogi szempontból nem létezik.

Szintúgy kevésbé használhatók azok a „régiók”, amelyeket az Európai Bizottság regionális politikája számára célterületként definiált.⁶ Ezek nem egyebek statisztikai mennyiségeknél, anélkül hogy az egyes területi egységeknek a törvényhozásban, közigazgatásban és joggyakorlatban meglévő kompetenciáit, intézményi struktúráját vagy az egységállam döntéshozatalában való részvételét figyelembe vennék. Ha mégis szemügyre vesszük a régiók cselekvőképességében rejlő közös jegyeket, azt tapasztalhatjuk, hogy a „régió mint statisztikai címke” mögött Európában igen csak eltérő valóságtartalmak jelennek meg.

Ez azt jelenti, hogy a régiók alapzata, amely egy harmadik európai szint szempontjából számba jön, rendkívül heterogén. A spektrum az unitárius tagállamok önállóság nélküli közigazgatási egységeitől (például Írországbán) a németországi szövetségi tartományokig terjed, melyek alkotmányos és költségvetési autonómiával, továbbá véleményezési joggal rendelkeznek összállami szinten. Ebből adódik, hogy nem csak az európai struktúrák harmadik szintjén történő berendezkedés iránti potenciális politikai érdek, hanem az Európai Unió tagállamainak ehhez a folyamathoz szükséges forrásai is aránytalanul oszlanak meg.

Az európai integráció előzményei

A német tartományok előretörésének a mozgatórugói elsősorban a súly-áthelyeződésekből adódtak, amelyek Németország szövetségi rendszerének következtében alakultak ki. Az integráció szükségképpen a német szuverén jogokról való lemondást jelenti az Európai Közösség számára. Németország integrációs kompetenciája alapján (Alaptörvény 1. bekezdés 24. cikkely) a szövetség jogosultságokat ruházhat át az európai szervezeteknek, úgy saját jogosultságait, mint a tartományokét is, és mindkettőt, anélkül hogy ehhez a szövetségi tanács jóváhagyására szükség lenne. Ily módon az Európai Közösség alapítása óta számos tartományi törvényhozási kompetencia került európai szintre.⁷

A szerződésekben kiemelten felsorolt szuverén jogok átruházásán túl végbement a tartományi kompetenciák „lopakodó” aláásása. Az EGK-szerződés 235. cikkelye, amely a szerződés hiányosságainak megszüntetését irányozza elő azon esetekben, amikor a közösség cselekvése válik szükségessé céljaik egyikének az eléréséhez, lehetővé tette az Európai Közösség ún. „kompetencia-önkiszolgáló rendszerét”. A kompetenciák kiterjesztése a gazdasági területen kívül a belpolitika szinte valamennyi azon területére kiterjedt, amelyek a tartományok „legszentebbjéhez” tartoznak: önkormányzati igazgatás, oktatási- és felsőoktatási rendszer, rendőrség és médiák. Ez egyértelművé tette a tartományok számára, hogy a politikai lényegük forog kockán.

A szövetség törvényhozási kompetenciáinak átkerülése a közösség szintjére azt okozta, hogy a súlypontok a tartományok kárára tolódtak el. Ugyanis egy ilyen átalakulás megfosztja a tartományokat a szövetségi törvényhozásba való beleszólási joguktól, amelyet tiltakozás vagy szavazatmegtagadás formájában gyakorolhatnak. A „részvételi föderalizmus”, amire a tartományok az utóbbi évtizedek során támaszkodhattak, azáltal hogy az eredeti törvénykezési jogosultságuk részeit a szövetségi tanács vétőjoga ellenében a szövetségnek átruházott ügyekre cserélték, ebben az értelemben hiábavalóvá vált.

Ehhez társultak még a közösség részéről a tartományi hatáskörök központi elemébe, a közigazgatásba történő beavatkozások. Az az alaposság, amellyel a Tanács és a Bizottság a hatáskörében rendelkezéseket hoz és irányvonalakat szab meg, időközben legendássá vált. Beszűkítik azt a játékkeret, amellyel a német szövetségi alkotmány a tartományokat a szövetségi jog gyakorlásában felruhazza. A részletek perfekcionista módon történő szabályozásának példái az „Euro folklór” részét képezik, melyek a kormányváltás előkészítéséről hozott irányvonalaktól a mezőgazdasági haszongépjárműveken keresztül a dohány-címkézés előírásaiig terjednek.

Ennek a folyamatnak az előfeltétele, hogy az európai integrációt a kezdetektől fogva egy ún. „tartományi érzéketlenség” sújtotta. A közösség jogrendje államok közötti nemzetközi jogi szerződéseken alapszik, amely az államokra, mint szerződő felekre bízta, hogyan szabályozzák az államon belül a szuverén jogok átruházását. Ennek megfelelően a közösségi jog a Maastrichti szerződés létrejöttéig az európai szinten belül csak tagállamokat ismert, tartományokat és régiókat nem. A régiók a szerződés szempontjából senki földjének számítottak. Következésképpen csak az államok képviselőinek volt közreműködési joguk az átruházott hatáskörök gyakorlásában a közösség szervezeteiben, míg a tartományok még a tőlük elvett hatáskörök részkompenzációját sem élvezhették.

A tartományi kormányok voltak eleinte, akik a tartományi parlamentek helyett a Szövetségi Tanácson keresztül beleszólási jogokat kaptak, így nem a Szövetségi Parlament, hanem a Szövetségi Kormány az, amely az euro-politikai jogköröket gyakorolja. Ebből alakult ki az Európát érintő politikai döntések legitimációs deficitje, amit az Európa Parlament sem tudott kompenzálni.

A szövetségi állam egyensúlyának eltolódását tekintve a tartományok problémája nem meglepő, az európai integráció során a folyamat áldozataivá válhatnak, mely végül azt eredményezte, hogy a tartományok egyfajta „magasabb közigazgatási egységek szövetségére” süllyednek a szövetségi állam „közigazgatási provinciájában”.⁸ Éppoly kevésbé meglepő, hogy a tartományok védelmi stratégiája kettős irányt vett. A védekezés egyrészt a szuverén jogok további elvándorlásának szigorú kontrolljára irányult, másrészt – a részvételi föderalizmus logikájának megfelelően – a már elveszített hatáskörök gyakorlásába történő beleszólásra irányult. Ez a kettős védelmi stratégia természetesen egy szerre két szinten nyilvánult meg: államon belül és európai szinten egyidejűleg.⁹

Az államon belüli szinten történő szuverén jogok elvándorlásának kontrollja nem jelent mást, minthogy a kaput, amelyen keresztül ez az elvándorlás végbemegy, azaz Alaptörvény 24. cikkely 1. bekezdés révén, lezárják. Méghozzá azért, hogy vagy a szövetség integrációs hatalmának kizárólagos tartományi kompetenciáit vonják meg vagy hogy valamennyi, illetve egyes kompetenciákat a Szövetségi Tanács jóváhagyásához kössék. A beleszólási jog államon belüli szinten azt jelenti, hogy a tartományok szövetségen belül az európai ügyeket érintő véleménynyilvánításban döntő mértékben vesznek részt az illetékes európai szervek döntéseik előkészítésében.

Európai szinten a tartományok védelmi stratégiája nem jelent mást, minthogy a közösség „tartományi érzéketlenségét” megszüntessék, és a figyelmet a tartományok és régiók szubnacionális szintje felé irányítsák: egyrészt a szubszidiaritás elv közösségi jogban történő rögzítésén keresztül, másrészt azáltal, hogy a tartományokat és egyéb nemzetek fölötti egységeket közvetlen módon Európa politikai akaratnyilvánítási folyamatába kapcsolják be azzal, hogy saját képviselőik a Tanácsban és egy rendkívüli regionális kamarában közreműködnek. Ez nem más, mint a „régiónk Európája” program.

A német tartományok ezen védelmi stratégiája a 80-as évekből datálódik, amely eleinte csak részeredményeket tudott elérni. Majd csak a maastrichti szerződés és az ezáltal életbe lépett alaptörvényi változtatások hozták meg az első tényleges áttörést.

A Maastrichti Unió szerződés és az Alaptörvény új Európa cikkelye

A Maastrichti Unió Szerződés és az Alaptörvény új Európa-cikkelye szoros összefüggésben álltak keletkezésük történetét tekintve és érdemben is. A tartományok euro-politikai szerepét új jogi alapokra helyezték. Mi volt tehát az Unió Szerződés és az új Európa-cikkely hozadéka?¹⁰

Az Unió Szerződés a tartományok előzetesen megfogalmazott konkrét tárgyalási céljain mérhető. Az 1990. júniusi miniszterelnöki konferencia négy alapkövetelésről döntött:¹¹ a szubszidiaritás elvének rögzítése a közösség szerződéseiben; egy regionális tanács létrehozása; a minisztertanács megnyitása a tartományok és régiók képviselői számára; és a tartományok és régiók saját panasztételi jogáról.

A három első követelést bevették az unió szerződésbe, habár csak olyan megfogalmazásokba, amelyek többé-kevésbé eltérnek a tartományok idevágó javaslataitól és az ezzel kapcsolatos elképzeléseiktől. Ezzel szemben a tartományok önálló panasztételi joga nem szerepel a szerződésben. A Szövetségi Kormány alkotmányjogi megfontolások alapján nem azonosult ezekkel a követelésekkel, úgy hogy ezt a pontot egyáltalán nem iktatták be a tárgyalásokba.

- (a) A szubszidiaritás elvét először a közösségi jog általános alapelveként fogalmazták meg. Az unió céljait, így a szerződés általános céljait a szubszidiaritás elvének figyelembevétele mellett kell megvalósítani, mely során a 3.b cikkely definíciójára hivatkoznak. Abban ez áll:

- „1. A Közösség a jelen szerződésben felruházott jogosultságok határain és kitűzött céljai keretein belül jár el/cselekszik.
2. Azokon a területeken, amelyek nem esnek kizárólagosan a hatáskörükbe, csak akkor jár el a Közösség a szubszidiaritás elve szerint, amennyiben és ameddig a figyelemmel kísért **intézkedéseket** a tagállamok szintjén nem lehet megfelelően elérni és ezáltal tartalmuk vagy hatásuk miatt a közösség szintjén jobban elérhetőek.
3. A Közösség **intézkedései** nem léphetnek túl a szerződés céljai eléréséhez szükséges mértéken.”

A szubszidiaritás cikkely 1. és 3. bekezdéseinek jelentősége összevetve vitathatatlan. Az 1. bekezdés a kompetenciák korlátozásának előírásaként értendő; a közösség tevékenységét a korlátozott egyedi meghatalmazás elvéhez kötik. A 3. bekezdés köti a közösséget a viszonylagosság elvéhez. A 2. bekezdés értelmezése azonban hevesen vitatott.¹² Kimondja, hogy a közösség csak akkor cselekedhet, ha és amennyiben a célok a tagállamok szintjén egyrésztől nem „megfelelőképpen”, másrésztől a közösség szintjén „jobban” elérhetőek. Ez a megfogalmazás egy kompromisszum, amely két fogalmat kombinál. Míg a „nem megfelelőképpen” megfogalmazás egyértelmű korlátot jelent a közösségi kompetenciák számára, addig a „jobban” kikötés a Közösségnek szélesebb teret enged a kompetenciákban. A tartományok ezért a szerződés ezen kompromisszumos megfogalmazásában „az „európai centralista folyamatok egyértelmű elutasítását”¹³ hiányolják.

- (b) A Minisztertanács összetételét a szerződésben (az Európai Közösség Szerződése 1. bekezdés 146. cikkely) a tartományi és regionális miniszterek közreműködési lehetőségén keresztül kibővítették. Eddig valamennyi tagnak a Tanácsban a mindenkori tagállam központi kormányához kellett tartoznia. Mostantól csupán a „miniszter” státusz bír jelentőséggel, lényegtelen, hogy a központi kormány vagy egy tartományi vagy regionális kormány képviseléről van szó. Ezáltal az előzőekhez képest erőteljesebben és hatékonyabban érvényesíthetők a közösségben a regionális érdekek. Ezen követelések keresztülvitele egyébként nem a német, hanem a belga delegációnak köszönhető. Az előírás alkalmazását államon belüli szabályozásokra hagyja.
- (c) Az Unió Szerződés (Európai Közösség Szerződése 198a. cikkely) tervezi továbbá egy „Régiók Bizottságának” a felállítását. Ennek a Bizottságnak pusztán tanácsadói szerepe van és a regionális és helyi területi testületek 189 tagját foglalja magába, közöttük 24 német tagot. A szerződés szerint a bizottságnak számos ügyben kötelező konzultálnia. Ehhez tartoznak az általános képzésben, a kulturális életben, továbbá az egészségügyben megvalósuló támogató célkitűzések, az Európán kívüli hálózatok és a regionális politika egyes kérdései. A regionális bizottság ezen felül valamennyi európai kérdésben állásfoglalást nyilváníthat.

Nem kisebb jelentőségű az alaptörvény 23. cikkelyében szereplő a tartományok pozícióinak közösségi jog szempontjából történő megerősítése az államon belüli pozícióinak megerősítésével szemben. A végrehajtási törvényekkel és egy a szövetség és a tartományok közötti kormányzati megállapodással kapcsolatban három témát szabályoz, amelyek a jelen összefüggésben jelentőséggel bírnak: a szuverén jogok átruházása az Európai Unióra, a tartományok közreműködése az államon belüli európai politikát illető döntési folyamatban és végül az Európai Unióval szembeni külső képviselet.¹⁴

Az új Európa cikkelyt érő kritikák, amennyiben a tartományok túlzott hatalmi növekedését bírálták, elsősorban három érvet hoztak fel:

- (1) Az Európa cikkely a Maastrichti Szerződés „illegitim” gyermeke. Sokan „zsarolói konstellációról”, „vásárlási lázról” beszéltek, amelyben a tartományok minden után nyúltak, ami hatókörükben volt.¹⁵ Ezzel a bírálattal állítható szembe, hogy az alkotmányjogilag eltervezett döntésekben való részvételre feljogosító kompetenciák arra valók, hogy éljenek ezekkel. A kapcsolások (ún. junktimok) és csomagtervek is hozzátartoznak a mindennapi normál politikai ügyletekhez.
- (2) A szuverén jogok átruházásának a Szövetségi Tanács alkotmányozó többségének jóváhagyásához kötése integrációellenes és Németországot nem teszi „Európa felé alkalmassá”. Ezzel ellentétes, hogy a tartományok mindeddig teljes mértékben támogatják az európai integrációt és végül a Maastrichti Szerződésben új kompetenciákat adtak át a Közösségnek. Másrészt: amennyiben igaz az, hogy a további szuverén jogok átruházásának alkotmánymódosító hatása van, akkor konzekvens, hogy általánosságban az alkotmánymódosításhoz tervezett eljárásokat ezen a területen is gyakorolják.
- (3) A tartományok európai akaratnyilvánítási folyamatban való részvétele gyengíti Németország integrációs politikai cselekvőképességét. Ez a felfogás arra a feltevésre támaszkodik, hogy a német tárgyalási pozíciók a Szövetségi Tanács által nyújtott kényszerítő mandátumhoz való kötése semmisé teszi a sikeres tárgyalások esélyét.

A szubszidiaritás elve a gyakorlatban

A szubszidiaritás elvét, amelyet először a tartományok ösztönzésére vettek fel a közösségi jogba, ironikus módon közvetve javára válhat a tartományoknak, mivel ez, mint az uniós szerződésben kialakításra került, csak a Közösség tagállamaival kapcsolatban és nem a nemzetek közötti egységekben tudja hatását kibontakoztatni. Egy ilyen közvetett hatásnak is az előfeltétele, hogy a szubszidiaritás elve kialakíthat a Közösség és a tagállamok között egy világos kompetencia-megosztást. Ez azonban igen kétséges.

Az Európai Közösség Szerződése az államok alkotmányaival szemben nem irányozza elő az illetékességek behatárolását és juttatását, hanem a Közösség szervezeteit normál esetben bizonyos integrációpolitikai célokra kötelezi, amelyeket megfelelő „intézkedésekkel” kell elérni. A funkcionális, többnyire szektorokat átfogó feladatkielölések alapelvét a szubszidiaritás elvének elrendelése nem sérti meg. A képlet, hogy a Közösség csak akkor cselekedhet, ha a szerződésben foglalt célokat a tagállamok nem „megfelelően” és a Közösség által „jobban” képesek elérni, nem ad kézzelfogható, egyértelmű kritériumokat, amelyek segítségével a Közösség szabályozási igényei hatékonyan háríthatók/visszautasíthatók. „Az jogkörök kérdésében történő döntést a szervezetek és a döntéshozók szubjektív megítélésére bízta, amelyeknek nem lehet eleve alárendelni az elv szisztematikus és restriktív alkalmazásához fűződő természetes érdekét.”¹⁶

Összegzés

„Az állam egyszerre túl nagy és túl kicsi.”¹⁷ Napjainkban egyre inkább a nemzetek feletti politikai szint erősítésére, a régiók kialakítására van szükség. Korunkban a nemzetállamok nincsenek könnyű helyzetben, az államot a globalizáció hatásai és a magát az államot alkotó részek elidegenedése tartják folyamatos készültségben. Erre a kihívásra adott válasz volt az Európai Monetáris Unió létrejötte, mely a világpiac gazdasági nyomására

reagált, illetve az előbb említett Maastrichti Szerződésben megfogalmazott szubszidiaritás elve. Ha összegezni szeretnénk a regionalizmus megerősödésének okait, a következőkben foglalhatók össze: gazdasági okok, bizonyos gazdasági problémák egyszerűbb kezelhetősége, az ún. „kooperatív, kommunikatív államideál” megjelenése. Okként említhetjük még az ún. eurobürokráciától való tartózkodást, a döntéshozatal láncolatának lerövidítését, mellyel ellensúlyozni lehet a gazdasági illetve a politikai integrációt. Vagy említhetjük még az ún. euroregionalizmust, azaz a határok menti együttműködés felerősödését, illetve az összetartozás és identitástudat korábbi formáinak megerősödését. Mindenki számára nyilvánvaló, hogy a regionalizmus csak akkor tud igazán érvényesülni, ha valamennyi összetevője, mint pl. a gazdasági kohézió, a földrajzi jellemzők, a kulturális identitás, és a területi mobilizáció egyszerre van jelen adott területen. Amennyiben valamely alkotóelem hiányzik, már maga a regionális területi egység is kérdésessé válik.

Jegyzetek

1. Dirk Gerdes: Regionalismus als soziale Bewegung, Frankfurt/New York 1985; Wolfgang Lipp: Industriegesellschaft und Regionalkultur, Köln 1984; Hans-Georg Wehling: Regionen und Regionalismus in Westeuropa, Stuttgart. 1987.
2. Dirk Gerdes (1985): Regionalismus als soziale Bewegung, Frankfurt/New York; Wolfgang Lipp: Industriegesellschaft und Regionalkultur, Köln 1984; Hans-Georg Wehling: Regionen und Regionalismus in Westeuropa, Stuttgart. 1987.
3. Manfred Brunner (1994): Kartenhaus Europa? Abkehr vom Zentralismus-Neuanfang durch Vielfalt, München.
4. Rudolf Hrbek (1992): Die deutschen Länder vor den Herausforderungen der EG-Integration, in: Bernhard Vogel/Günther H. Oettinger: Föderalismus in der Bewährung, Köln 9–33, 19f.
5. Az Európai Parlament döntése a közösség regionális politikájáról és a régiók szerepéről; Gemeinschaftscharta der Regionalisierung, Nyomtatásban in: Joachim Bauer: Europa der Regionen. Aktuelle Dokumente zur Rolle und Zukunft der deutschen Länder im europäischen Integrationsprozeß, Berlin 1991, 23–20., 33.
6. A támogatandó területek megállapításához a Bizottság a „Systematik der Gebietseinheiten für die Statistik” (NUTS), a Területi egységek statisztikai rendszerét használja, amely három szintet különböztet meg: NUTS I: 66, NUTS II: 174, NUTS III: 829 terület. V. ö. Kommission der Europäischen Gemeinschaft: Die Regionen in den 90er Jahren, 4. periodischer Bericht über die sozio-ökonomische Lage und Entwicklung der Regionen der Gemeinschaft, 1991.
7. Thomas Remmers (1992): Europäische Gemeinschaften und Kompetenzverluste der deutschen Länder, Frankfurt am Main. Tobias Busch: Bundesländer im Grundgesetz im Spannungsfeld der europäischen Integration, Plaffenweiler 1990.
8. Hans-Heinrich Rupp (1993): Maastricht – eine neue Verfassung? In: Zeitschrift für Rechtspolitik 211–213., 213.
9. Jochen Huhn/Peter-Christian Witt (1992): Föderalismus in Deutschland, Baden-Baden 217–238.
10. Franz H. U. Borkenhagen (1992): Vom kooperativen Föderalismus zum „Europa der Regionen”, in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 42/ 36–44.
11. Joachim Bauer (1991): Régiók Európája”, Berlin 41–97.
12. Torsten Stein (1994): Subsidiaritát als Rechtsprinzip? In: Detlef Merten: Die Subsidiaritát Europas, 2. kiadás. Berlin 23–40; Detlef Merten: Subsidiaritát als Verfassungsprinzip, in: uo. 77–96.
13. Rudolf Hrbek (1992): Der Ertrag der „Verfassungsdebatte” von Maastricht: Ein Erfolg für den Föderalismus und die deutschen Länder, in: Jürgen F. Baur Europarecht – Energierecht Wirtschaftsrecht (Festschrift für Bodo Börner), Köln 125–149., 138.

14. Ruppert Scholz (1992): Grundgesetz und europäische Einigung, in: Neue Juristische Wochenschrift 45 2593–2601.
15. Wolfgang Philipp (1972): Ein dreistufiger Bundesstaat, in: Zeitschrift für Rechtspolitik, 433–438., 436.
16. Werner Weidenfeld (1994): Europa '96. Reformprogramm für die Europäische Union, Gütersloh 17.
17. Peter Wagstaff (1999): Regions, Nations, Identities. In: Regionalism in the European Union Portland 116.

Felhasznált irodalom

- Dirk Gerdes (1985): Regionalismus als soziale Bewegung, Frankfurt/New York Wolfgang Lipp: Industriegesellschaft und Regionalkultur, Köln 1984; Hans-Georg Wehling: Regionen und Regionalismus in Westeuropa, Stuttgart. 1987.
- Franz H. U. Borkenhagen (1992): Vom kooperativen Föderalismus zum „Europa der Regionen“, in: Aus Politik und Zeitgeschichte.
- Hans-Heinrich Rupp (1993): Maastricht – eine neue Verfassung? In: Zeitschrift für Rechtspolitik.
- Joachim Bauer (1991): Régiók Európája”, Berlin.
- Jochen Huhn/Peter-Christian Witt (1992): Föderalismus in Deutschland, Baden-Baden.
- Manfred Brunner (1994) : Kartenhaus Europa? Abkehr vom Zentralismus-Neuanfang durch Vielfalt, München.
- Rudolf Hrbek (1992): Die deutschen Länder vor den Herausforderungen der EG-Integration, in: Bernhard Vogel/Günther H. Oettinger: Föderalismus in der Bewährung, Köln.
- Rudolf Hrbek (1992): Der Ertrag der „Verfassungsdebatte“ von Maastricht: Ein Erfolg für den Föderalismus und die deutschen Länder, in: Jürgen F. Baur : Europarecht – Energierecht Wirtschaftsrecht (Festschrift für Bodo Börner), Köln.
- Ruppert Scholz (1992): Grundgesetz und europäische Einigung, in: Neue Juristische Wochenschrift 45.
- Peter Wagstaff (1999): Regions, Nations, Identities. In: Regionalism in the European Union Portland.
- Thomas Remmers (1992): Europäische Gemeinschaften und Kompetenzverluste der deutschen Länder, Frankfurt am Main. Tobias Busch: Bundesländer im Grundgesetz im Spannungsfeld der europäischen Integration, Plaffenweiler 1990.
- Torsten Stein (1994): Subsidiarität als Rechtsprinzip? In: Detlef Merten: Die Subsidiarität Europas, 2. kiadás. Berlin.
- Werner Weidenfeld (1994): Europa '96. Reformprogramm für die Europäische Union Gütersloh.
- Wolfgang Philipp (1972): Ein dreistufiger Bundesstaat, in: Zeitschrift für Rechtspolitik.

IPOLYHÍDVÉG–DRÉGELYPALÁNK, MINT A KETTÉSZABDALT IPOLY-MENTE TÍPUSTÁJ KÉT SZOMSZÉDOS TELEPÜLÉSÉNEK TERÜLETI TŐKE KUTATÁSA ÉS ÖSSZEHASONLÍTÁSA 1920 ELŐTT ÉS KÖZVETLEN UTÁNA

THE RESEARCH OF TERRITORIAL CAPITAL BEFORE 1920 AN AFTER 1920 OF IPOLY'S REGION LOKALIZATION IN THE IPOLYHÍDVÉG–DRÉGELYPALÁNK MICROREGION AS HISTORICALLY UNIFIED COUNT

SAMU ISTVÁN PhD-hallgató
Corvin Mátyás Alapiskola – Gúta, Szlovákia

Abstract

On June 4, 1920, the Ipoly River was named by the Trianon Peace Treaty as the new political border of Hungary in this part of the country. So the settlement structure that was organically interconnected on both banks of the river (Ipolyhívég–Drégelypalánk) has been artificially split. This artificial isolation is particularly noticeable by examining changes in number and position of bridges.

The bridges provided a direct and everyday connection between the villages on both banks of the river. The inhabitants of these towns and villages around the two banks of the river have been isolated from each other in 1920, and they are living now in different countries, however their history, traditions and economy are basically very similar. Cross river, and thus cross-border connections have been broken through the destruction of bridges and crossroads. These relationships, whether they are kinships, social or economic, have vital importance to restore the health of a region from all aspects. The boundary here divides a homogeneous, cohesive population area so far. The populace of Ipoly area is a community of type domains capable of reinterpreting the unity of the historical-geographical-cultural-economic region.

1. A területi tőke kutatás bemutatása a szétszakított történelmi, egységes gazdasági térségben

Nincs kiforrott általánosan elfogadott definíciója inkább definíciós kísérletekkel találkozhatunk.

A területi tőke (territorial capital) legelőször 2001-ben az OECD Territorial Outlook című regionális politikáról szóló írása említi. A területi tőke olyan speciális tőketípus, amelyben kifejezésre jut a különböző földrajzi területek közötti távolság úgy, hogy az adott térségben élő beruházók magasabb megtérülési követelményt támaszthatnak beruházásaikkal szemben, mint az adott térségen kívül élők, hiszen a helyi gazdaság szereplői jobban ismerik a szóban forgó térség gazdasági folyamatait s hatékonyabban tudják használni vagyontárgyaikat és erőforrásaikat (Camagni 2008).

A területi tőke és annak hét eleme:

- kapcsolati tőke,
- kulturális tőke,
- gazdasági tőke,
- intézményi tőke
- infrastrukturális tőke,
- társadalmi tőke,
- humán tőke.

A mi vizsgálatunkban fontos lesz, hogy hogyan oszlik meg a két település között, bizonyos történelmi időszakokban, illetve, az is kérdés lehet, hogy egyáltalán megoszlik e, vagy egységes komponensként kell bemutatnunk és vizsgálnunk a kistérség összefüggése okán.

1.2. Mi a típustáj fogalma meghatározására

- Természetföldrajzi egység;
- Egységes kulturális térség;
- Közös történelem;
- Közös tapasztalás;
- Gazdasági egymásra utaltság;
- A helyi adottságok egymásra épülő ésszerű hasznosítása;
- Infrastrukturális és társadalmi értelemben megegyező állapotok.

Tehát, ha a fentebbi jellemzők adottak egy típustájra, akkor ennek fényében feltételezhetjük azt, amit a kutatók egy régióra vonatkoztattak le, tehát egyes területeken belüli Ipolyhídvég és Drégelypalánk (mi esetünkben típustájak) interakciók és a bizalom mértéke határozza meg a tudás, a területi tőke fejlődését, ha az adott közösség a kapcsolatok, tapasztalatok, interakciók révén erőssé válik, az nagymértékben növelheti a területi tőkére alapuló befektetések lehetőségét.

Ezen indokok alapján a mi kutatásunkban is használható a területi tőkeelemek dinamikájára, ill. az ismeretspirálra alapozó kutatási fázis.

Területitőke-paradigma bevezetésére és kiterjesztésére azért van szükség, mert számos empirikus és elméleti munka alátámasztja, hogy adott térség értékének megállapításánál nem csak a materiális tőkét, hanem a láthatatlan tőkét is figyelembe kell venni (Enyedi, 1990).

Ezen kutatás témája a területi tőke-koncepció teoretikus háttéréről szóló irányzatokat, felfogásokat röviden bemutatni, illetve célja alkalmazni a gyakorlatban, tesztelni az elméletet a kilencven évvel ezelőtt szétdarabolt, jelenlegi határral kettéválasztott természetes régiók területi tőkéjének összehasonlítása és elemzésén keresztül

Jelen esetben közvetlen 1920 előtt és 1920 után. Longitudinális kutatásomban arra szeretném megtalálni a választ, hogy a területi tőke és annak hét eleme (kapcsolati tőke, kulturális tőke, intézményi tőke, infrastrukturális tőke, társadalmi tőke, humán tőke és gazdasági tőke) hogyan oszlott meg.

2. Az Ipoly-mente ezen belül Drégelypalánk és Ipolyhídvég kistérség bemutatása

2.1. Hipotézis

Ipolyhídvég és Drégelypalánk történelmi, kulturális, társadalmi sorsközösségből és évszázados kistérségi egységből, Ipoly menti típustáj jellegéből kifolyólag azonos szintű területi tőkével és egységes területi tőke típusokkal rendelkezik a jelenben is, amely jó alapot teremt a közös gazdasági stratégia és kiugrási pont megvalósításához.

3. Kutatás célja és folyamata

Az empirikus kutatásom célja hogy az Ipolyhídvég–Drégelypalánk területi tőkéjének kistérségi szintű megoszlását, hasonlóságát, meglétét mérjem, sajátosságait megismertessem 2016 és 2019 közötti három éves periódusban. A vizsgálat longitudinális felmérést eszközöl a területi tőke-akkumuláció ingadozásai okán folyamata is mérhető így és az okozati viszonyok bizonyos fokig feltérképezhetők (Ghauri-Gronhaug 2011; Sikos 1984).

A „területi tőke” kutatásom alapját kell, hogy képezze, mivel áttanulmányozva az Ipoly mentéről készült gazdasági terveket, stratégiai felméréseket, fejlesztési terveket és az interjúkat, amelyeket a régió meghatározó embereivel készítettünk, kiderült, hogy a területi tőkére vonatkozólag sem tudományos, sem gazdasági értelemben, mint kitörési pont nem készült vizsgálódás, nem került a figyelem középpontjába.

Miért is hiányolom? A következő megfogalmazás és determenizmus erre azt hiszem magyarázatot ad: Adott terület gazdasági növekedését nem csak közgazdaságtani, hanem számos szociológiai, antropológiai, szociokulturális, vallási és szociálpszichológiai tényező határozza meg.

Elengedhetetlen, hogy saját kutatásunk esetében kikerüljem a típustáj bemutatása és feltérképezése mellett a területi tőkét. Ha egyáltalán magába hordozza a régió. A gyakori kommunikáció, a több jobb információáramlás, a bizalom növeli az adott régió területi tőkéjét.

Kutatásunknak eléggé komplexnek kell lennie. A terepen meg kell majd vizsgálni a kommunikációt a társadalomban, gondolok itt a hálózatépítésre, amely csökkentheti a régióban a közösségek közötti távolságot, miközben ha minden működőképes jelen van növeli az Ipoly menti vidék területi tőke erejét. A régió vizsgálatához elengedhetetlen lesz egy társadalmi „bizalom” vizsgálat, amely ha pozitív eredményt mutatna, akkor tovább feltételezhetjük, hogy a bizalom megléte generálhatja a tudás terjedését a vizsgált területen, így erősítve a területi tőke erejét.

Az Ipoly mentén lévő két határ menti település között Ipolyhídvégen és Drégelypalánkon, ha kimutathatóvá válik a gyakori kommunikáció hálózatépítés csökkenti a két település és társadalma közötti kognitív távolságot miközben ez növeli a régió területi tőkéjét. Első terepbejárásunk alkalmával arról mindenképpen meggyőződhattunk, hogy a két település között létezik a kommunikáció több formája és érzékelhető a hálózatépítés folyamatai. Ennek kvalitatív és kvantitatív minőségét majd a további vizsgálatokkal tudjuk behatározni. Ugyanis egyes területeken belüli interakciók és bizalom mértéke generálja és határozza meg a tudás terjedését illetőleg az abból származó nyereséget.

A „területi tőke” kutatásom alapját kell, hogy képezze, mivel áttanulmányozva az Ipoly mentéről készült gazdasági terveket, stratégiai felméréseket, fejlesztési terveket és az interjúkat, amelyeket a régió meghatározó embereivel készítettünk, kiderült, hogy a területi

tőkére vonatkozólag sem tudományos, sem gazdasági értelemben, mint kitörési pont nem készült vizsgálódás, nem került a figyelem középpontjába.

Miért is hiányolom? A következő megfogalmazás és determenizmus erre azt hiszem magyarázatot ad: Adott terület gazdasági növekedését nem csak közgazdaságtani, hanem számos szociológiai, antropológiai, szociokulturális, vallási és szociálpszichológiai tényező határozza meg.

Elengedhetetlen, hogy saját kutatásunk esetében kikerüljem a típustáj bemutatása és feltérképezése mellett a területi tőkét. Ha egyáltalán magába hordozza a régió. A gyakori kommunikáció, a több jobb információáramlás, a bizalom növeli az adott régió területi tőkéjét.

A kommunikáció és hálózatépítés milyenségének vizsgálata feltételezi, hogy a kutatásunk legelső fázisa az lesz, hogy megvizsgáljuk az egy természetes régióban-típustájban lévő két területi rész **gazdaság történetét és kultúrgazdaságát**. Véleményem szerint ezt öt nagyobb korszak külön fejezetre osztásában kell vizsgálni: **a 19. század végi és az 1920 előtti korszak; az 1920 és 1938 közötti korszak; 1938-tól 1945-ig; majd 1945-től 1989-ig; legvégül az 1989-től napjainkig.** Ezzel szorosan összefügg a kultúrgazdaság vizsgálata.

3.1. Kultúrgazdaság

A gazdasági folyamatok társadalmi környezete magának a gazdaságnak működését is erőteljesen befolyásolja, Erre a felismerésre épül például Ray „kultúrgazdaság” paradigmája (Ray 1998) amely szerint a kulturális sajátosságok felülírják a gazdasági összefüggéseket. A kultúrgazdaság történeti és regionális beágyazottsága erős. Ray megjegyzi egy régió nem csak szolgáltatásokat és árukat kínál eladásra, hanem kultúrát és történelmet.

4. Kutatás módszertana

A számomra stabilnak tűnő nemzetközi kutatási gyakorlatot követve Camagni modellje biztosíthatja empirikus kutatásom elméleti háttérét valamint az endogén növekedésmélethez kiindulva (amely regionális gazdasági növekedési elméletekkel összhangban áll) fogom osztályozni a területi tőke fogalmi elemeit modelljeit. Azért a Camagni által kidolgozott területitőke-koncepció elméletre támaszkodom, mivel az egyéb, kapcsolódó elméleti modellek vagy ebből indulnak ki, és szisztematikus újragondolás helyett legfeljebb részeit és elemeit igyekeznek tökéletesíteni, vagy eleve kevésbé kiforrottak, átfogóak.

Camagni egy háromszor hármass mátrixban összegzi a területi erőforrásokat. Az elemek osztályozásához segítségül hívja a közgazdaságtan két hagyományos szempontrendszerét, így létrehozva két dimenziót a rivalizálás

(függőleges tengely – közjavak, klub javak, magánjavak) és a tárgyiasultság (vízszintes tengely – hard, vegyes és soft javak) menten (*1. ábra*). Camagni (2008, 2009) külön hangsúlyozza, hogy a modell újszerűsége egyrészt az erőforrások eladdig el nem végzett csoportosításából, másrészt a vízszintes és függőleges középső tengelyekre illesztett, korábban jórészt figyelmen kívül hagyott töketényezők beépítéséből következik. Nem véletlen, hogy a szerző ezen erőforrások halmazát „innovatív keresztnék” nevezte el, amelyekre a négy sarokpontban levő „hagyományos négyzet” tényezőivel szemben érdemes fokozottan összpontosítani.

1. ábra: A területi tőke összetevői (Camagni 2008, 38. o.)

UNIVERSITAS SCIENTIARUM SZEGEDIENSIS
SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM

R
i
v
a
l
i
z
á
l
á
s

| | | | |
|---------------------------------------|--|--|---|
| Magas rivalizálás (magán javak) | <p>Magán állótőke állomány</p> <p>Pénzben kifejeződő externáliák (hard)</p> <p>Díjkiötés javak (kizárólagosság)</p> <p>c</p> | <p>Kapcsolati magán szolgáltatások: - a cégek külső kapcsolatai - K+F eredmények transzfere</p> <p>Egyetemi spin-offok</p> <p>i</p> | <p>Humán tőke: - vállalkozók ésség - kreativitás - magán know-how</p> <p>Pénzben kifejeződő externáliák (soft)</p> <p>f</p> |
| (klub javak) | <p>Tulajdonosi (saját) hálózatok</p> <p>Kollektív javak: - tájkép - kulturális örökség (magán 'együttesek')</p> <p>b</p> | <p>Kooperációs hálózatok: - stratégiai szövetség K+F-ben és tudásban - PPP a szolgáltatásokban és tervezésben</p> <p>Természeti és kulturális erőforrások formanyzása</p> <p>h</p> | <p>Kapcsolati tőke: - együttműködési képesség és kollektív tevékenység - kollektív kompetenciák</p> <p>e</p> |
| (közjavak) | <p>Erőforrások: - természeti - kulturális</p> <p>Társadalmi állótőke: - infrastruktúra</p> <p>a</p> | <p>Ügynökségek a K+F transzferére</p> <p>Befogadóképesség az új eszközök iránt</p> <p>Agglomerációs és körzeti előnyök</p> <p>g</p> | <p>Társadalmi tőke: (önkéntes részvétel) - intézmények - magatartásminták, értékek - bizalom, reputáció</p> <p>d</p> |
| Alacsony rivalizálás | | | |
| | Tárgyi javak (hard) | Vegyes javak (hard + soft) | Nem tárgyi javak (soft) |

Tárgyasultság

Kép: Bodor Ákos, Grünhut Zoltán, 2012.

A módszertani részt két részre lehet, bontani az elsőben azt szemléltetném, hogy a nyers adatbázist miként állítom össze majd pedig az indexkészítés összetett folyamatát is lépésről lépésre prezentálnám.

Gondolkozhatunk-e egységes területi tőkében Ipolyhídvég és Drégelypalánk között?

A mi kutatásunkban az eredeti kutatáshoz képest a belső és a külső mátrixban lesznek kisebb eltérések, viszont ha feltételezzük, hogy egy régió, nem muszáj, hogy lefektetett, kijelölt határvonallal rendelkezzen, akkor a típustáj is besorolható ebbe a kategóriába, így nem feltétel a kutatási mátrixok nagymértékű változtatása.

5. Adatgyűjtés

2015-ben voltam először terepkiszálláson az Ipoly mentén, oly módon, mint amikor már tudatosan típustájként figyeltem fel a régió sajátosságaira 2016. augusztus 31-re lokalizáltuk a kutatási terepet egy kisebb térségre az Ipoly-mentének az Alsó-Ipoly mente térségére Ipolyhídvégre és Drégelypalánkra, ekkor volt egy második kiszállásunk, amely településeket közvetlenül csak az Ipoly folyó választ szét. Az Ipoly folyón keresztül gyalogszerrel áttudunk, kelni a távolság a két település között 5–10 perc gyalog közlekedési járművekkel azonban nem lehet átjutni. Nagyjából 20 km-es kerülővel juthatunk el. Augusztus végén elsődleges terepbejárást tartottunk. Azóta még egyszer volt lehetőség a terepen való tartózkodásra főleg a hivatal levéltáraiból gyűjtöttem adatokat.

Az adathiánnyal, illetve az adatok korlátozott mennyiségével kapcsolatos problémák a kutatás korai szakaszában megjelennek – ugyanis a kistérségi szintű vizsgálatokban ez visszatérő probléma.

Számos esetben előfordul, hogy nem áll rendelkezésemre ilyen szinten adat megyei szinten – lebontásban elérhető, de kistérségi szinten már nem. Elvértve találhatunk immateriális tőke javakra vonatkozó területi adatokat. Ez sem véletlen, ugyanis ha bekapcsoljuk az innovációt, azaz a gazdaság a szervezetek és személyek megújító képességét újdonságokra való reagálásuk hajlandóságát akkor még kevesebb közvetlen a területi statisztikában közölt – mérőszámra bukkanunk (Lengyel–Rechnitzer 2004. 196. p.).

6. A típustáj sajátos fekvése

Az Ipoly mente mezőgazdasági és földrajzi viszonyát tekintve három különböző területre osztható (Danis Ferenc 2001).

Északon a Selmeci hegység területei, amelynek talaja túlnyomó részt bazalt és trachit tufa. A hegyek lejtőin már szántóföldeket is találunk, azonban gyengébb termőképességük miatt csak kevésbé igényes gabonafélék (rozs, zab) termesztésre alkalmas, valamint burgonya és némely hüvelyes termesztethető rajtuk.

Másik terület a Korpona és az Ipoly völgyei közti rész. Az Osztrovszky hegység menti községtől dél felé haladva a dombok alacsonyabbak, lejtének az Ipoly és a Duna irányában. Itt megterem minden kultúrnövény: kukorica, cukorrépa, dohány déli lejtőin pedig a szőlő.

Harmadik mezőgazdasági-földrajzi területi egység a Börzsöny. Talaja szintén bazalt és trachit tufa. A völgyek talaja más! Az Ipoly mentén főleg löszös a Garam és az Ipoly közötti részeken pedig agyagos talaj található. Az Ipoly, Korpona és a Selmec folyó árterületein gazdag rétek találhatók fölöttük pedig termékeny szántóföldek vannak.

Bányavárosok és a Duna között fontos kereskedelmi utak szeltek át az Ipoly mente térségét, és így Drégelypalánk és Ipolyhídvég kistérségét is, ez jelentősen befolyásolta a lakosság életét.

7. Alsó-Ipolymente–Ipolyhídvég és Drégelypalánk gazdaságtörténete a 19. század közepétől egészen a trianoni békedöntésig és közvetlen 1920 után

7.1. Gazdasági, mezőgazdasági viszonyok a 19. században

„Minden szántás egy kenyér” (régí Ipoly menti mondás).

1848 előtti hűbéri rendszer csak magyar külterjes gazdálkodást tudott biztosítani, ez nem volt másképpen az Ipoly-mentén sem (Danis Ferenc 2001).

A mezőgazdasági termelők fő elve az volt, hogy a pénzt nem szabad kiadni semmiért, amit mellőzni lehet.

Így az Ipoly-mentiek mindent, amire szükségük volt a 19. században egészen a 20. század elejéig megtermeltek, vagy elkészítették. Szokás volt például kenderből ruhát szőni, olajt is házilag préselni úgy a konyhai szükségletekre, mint az istállók világításra.

A 19. század közepéig működött a vámrendszer, ami megnehezítette a termények értékesítését. Ezért a gyapjú, a bor, a gabona és a szarvasmarha is igen olcsón kelt el. Még azután is, hogy 1850-ben eltörölték el a vámrendszert. Ugyanis a hátrányokat, hogy egé-

szen 1850-ig és utána is csak korlátozottan épült ki élelmiszer feldolgozó ipar konzerválta. A pénzhiány főleg az az ipar-és a kereskedelmi cikkek vásárlásánál mutatkozott meg, nem pedig az élelmiszeriparban. Az élelmiszereket csak nehezen lehetett értékesíteni, sok esetben a pazarlásig vitték az evést – ivást a birtokosok (Danis, Ferenc 2001).

A 20. század elején megjelent Ipolyhídvég Drégelypalánk kistérségében a dohánytermesztés. Főleg azért is mert, mint Drégelypalánkon és Ipolyhídvégen is (amely északi fekvése okán dombjai délről kapva a napsugarakat fontos szőlőtermesztő) az 1890-es években a filokszféra pusztításának következtében majdnem teljesen elveszítette szőlőtermesztését. Ennek okán a két település lakosságának egy része, akik eddig szőlőtermesztéssel foglalkoztak a dohánytermesztésben próbáltak boldogulni. Ez az ágazat állami felügyelettel működött, de a bevételi forrását erősítette a közösségnek. Az egyik legjövedelmezőbb ágazatnak bizonyult.¹

1920-ig önellátó volt a térség, hétköznapi egyszerű ruházatát mind a drégelypalánkiak, mind pedig az ipolyhídvégiek otthon készítették, és a díszruha a nőknél is és a férfiaknál is apáról fiúra, anyáról lányra szállt. A gazdagabbaknál is a házban lévő bútorok is öröklődtek.²

Tehát megállapítható, hogy köszönhetően a 19. század végi elnyomó osztrák politika és a későbbi rendkívül hiányos dualista állami regionális gazdasági stratégiáinak a következtében a mezőgazdasági termelés egy helyben topogott.

Főleg a növénytermesztés hatékonysága volt alacsony. Ennek oka abban keresendő, hogy a kiviteli nehézségek miatt a termékeket csak rendkívül olcsón és nehezen tudták értékesíteni. Ezért a gazdálkodás súlypontja a 19.század végén és a 20. század elején egészen a húszas évekig az állattenyésztésre tevődött át, főleg a déli nagyobb legelőkkel rendelkező drégelypalánki oldalon (Balogh, Zoltán: Drégelypalánk, 2010).

Ipolyhídvégen azért az állattenyésztés mellett maradt domináns szerepben maradt a szőlő termesztés és az ebből készült helyi bor. 1920 után akkoriban Ipolyság központtal működő megyei hatóság is az állattenyésztés ágazatát kívánta segíteni.³

Az 1920-ban kettéválasztott egységes tájtypus, mikrorégió a harmincas évek elejéig ugyanazzal a strukturális és funkcionális gazdasági elosztással, gyakorlatilag összefüggő egymásra épülő területi tőkével rendelkezett, egymást kiegészítve működött tovább. Hiába a határ megléte, a társadalmi szinergiákon kívül (házassági kapcsolatok hídvégiek és palánkiak között, közeli rokonságok, közös gazdaságok, mulatságok – szüreti rendezvények) a gazdasági kötődések is megmaradtak. Sőt például az infrastrukturális tőke kapcsán is konkrétan arra gondolunk, hogy Drégelypalánkról vitték át a gabonát megőrölni az északi részeken malmokba. Északról Ipolyhídvégre továbbra is a szőlőt és bort hozták át, mindkét részen tovább fejlődött a dohánytermesztés, amely ugye már a trianoni feldarabolás előtt is létezett főleg az Ipoly ártéri területeihez közel, tehát közvetlenül a határ mentén.

Ipolyhídvégen és Drégelypalánkon közvetlen 1920 után megmaradtak a földek a szétválasztás ellenére az eredeti tulajdonosok tulajdonában, tehát volt akinek Ipolyhídvégen volt földje de közben Drégelypalánki volt és fordítva is igaz volt ez. Voltak természetesen, akik kicserélték, de a határörök engedték a szabad átjárást és művelését a földeknek. Közvetlen 1920 után beindult az iparcikkek és mezőgazdasági élelmiszeripari cserekereskedelem a két település között. Ennek főleg az volt az oka, hogy az új országba került felvidéki területekre elsősorban a létrejött Csehszlovák állam geopolitikai szövetségi rendszeréből, Franciaországból és Nagy Britanniából iparcikkek, luxuscikkek érkeztek, így tehát Ipolyhídvégre is, amelyek érdekelték a Drégelypalánkaikat, akik ebben az időben Magyarország politikai elszigeteltségéből kifolyólag nem jutottak hozzá hasonló termékekhez, így ők mezőgazdasági termékeikkel kereskedtek cserébe az Ipolyhídvégiekkel.

Még mindig megállapítható volt közvetlen 1920 után, hogy bár a kereskedelem irányvonalai változtak a két település vonatkozásában, hiszen Ipolyhídvég mezőgazdasági (állattenyésztés), dohánytermesztési és szőlőtermesztési tekintetben az új állam Csehszlovákia fontos pontja lett, azonban még ebben az időben is a két térség területi tőke komponenseinek egymásra épültségét nem befolyásolta a trianoni feldarabolás. A területi tőke komponenseinek vizsgálatát, nem lehet ebben az időszakban differenciáltan vizsgálni, mert bár két külön településről van szó mindig is a történelem folyamán, de mind a földrajzi távolság elhanyagolhatósága (800 méter az Ipolyon keresztül), mind pedig ahogy előzőleg leírtam szinte a régió egységes szimbiózisban lévő gazdálkodása ezt nem teszi lehetővé csak együttes összefüggéseiben egységes területként vizsgálva. Így a területi tőke komponensei egységesen vizsgálandók. A határmódosulás következtében meg nem szűnő belső cserekereskedelem, illetve erre ráépülő munkaerő tőke is nagy részben még helyben fejttette ki gazdasági tevékenységét és gazdasági hozzájárulását, mint a területi tőke gazdasági komponensei.

A gazdaság profiljának és területi tőke komponenseinek a differenciáltságának vizsgálata a két település között az 1930-as évektől válik nem csak indikátorként kimutathatóvá, hanem összehasonlíthatóvá. Gazdaságilag és társadalmilag akkor indul el külön fejlődési úton a határral kettévágott egységes Ipoly-mentének Ipolyhídvég és Drégelypalánk kistérsége.

8. Drégelypalánk és Ipolyhídvég kistérség területi tőkéjének elemzési problémái 1920 előtt és közvetlen 1920 után

A kutatás ezen része még csak kezdeti stádiumban van. Elsősorban le kell szögezni, mert az már most megállapítható, hogy 1920 előtt és közvetlen 1920 után (!) a két település által közrefogott kistérségre elsősorban teljesen egészként kell tekinteni. Ezt az előzetes szakirodalmi, levéltári dokumentumok, interjúk és empirikus terep vizsgálatok alátámasztják. Vagyis Drégelypalánk és Ipolyhídvég területi tőkéjének elemzését, összevetését, esetleges komponenseinek differenciáltságát a hét területi tőkeelemen keresztül és az endogén fejlődéstudomány endogén növekedési faktorain keresztül egy összefüggő területként kell szemléltetni. Természetesen az endogén faktorokat is 1920 előtt és közvetlen 1920 után az összefüggő területi egységben kell vizsgálni. Tehát ahogyan azt megállapítottuk a területi tőke megléte és alakulása függ a területi tőke endogén forrásaitól is:

- tőkemennyiségtől,
- földrajzi adottságtól,
- a régió munkaerőjének minőségi és mennyiségi összetételétől,
- fizikai infrastruktúra minőségétől,
- társadalmi, kulturális tradicionális háttértől.

Meg kell jegyezni azt is, hogy a statisztikai elemzésekhez, amelyekhez indikátorok szükségesek, ezekből pedig ugye elengedhetetlen a területi tőke megállapítása indexalkotás útján az 1920 előtti és közvetlen 1920 után kutatott kistérségre vonatkozó statisztikai adatok hiányossága révén sajnos egyelőre konkrét eredmények nem publikálhatók. Például a társadalmi tőke, gazdasági tőke, vagy a humán tőkével kapcsolatosan indikátorok elkészítése lehetséges, hogy ezen időszakból nem lesz elégséges csak a kistérségből kinyerhető statisztikai adatokkal. Ugyanis ezen időszak írott statisztikai forrásanyagai a vizsgált történelmi időszak viharait okán sok esetben eltűntek, vagy hiányosak, rosszabb esetben az Szlovákia esetében nem fedi a valóságot.

**1. táblázat: A lehetséges vizsgálandó indikátorok 1920 előtt és közvetlen 1920 után
Ipolyhídvég–Drégelypalánk Ipoly-menti kistérségre vetítve**

| Összesített index | Alindex/dimenzió | Indikátorok | |
|-------------------|------------------------|--|------------------------|
| Területi tőke | Gazdasági tőke | 1000 lakosra jutó termőföld nagysága | Materiális javak |
| | | 1000 lakosra jutó szőlő hektár | |
| | | 1000 lakosra jutó jószág-állomány | |
| | | 1000 lakosra jutó gazda | |
| | | 1 főre jutó eső összes térségi jövedelem | |
| | | Dohány, kaszálók, állattenyésztés, gabonafélék értékesítése | |
| | Infrastrukturális tőke | 10 km ² -re jutó híd | Immateriális tőkejavak |
| | | 1 km ² -re jutó állami közút | |
| | | 1 km ² -re jutó állami közút hossza | |
| | | 1 km ² -re jutó zöldterület nagysága | |
| | | 1 km ² -re jutó erdőterület nagysága | |
| | | Drégelypalánki vár | |
| | Intézményi tőke | 1000 főre jutó közművelődési intézmények száma | |
| | | 1000 főre jutó alkotó művelődési közösségek száma | |
| | | 1000 élve születésre jutó csecsemőhalandóság száma | |
| | | 1000 főre jutó orvos száma | |
| | | 1000 főre jutó írni és olvasni tudók száma | |
| | | 1000 főre jutó alapfokú iskolában végzettek száma | |
| | Humán tőke | 1000 főre jutó középfokú tanintézményt végzettek száma | |
| | | 1000 főre jutó adófizetők száma | |
| | | 1000 főre jutó közvédas bűncselekmények száma | |
| | | Belföldi vándorlási különbözet | |
| | | 1000 főre jutó közös vásárok – borfesztiválok száma | |
| | | 1000 főre jutó Ipolyhídvégi-Drégelypalánki „vegyes” házasságok | |
| | Kapcsolati tőke | 1000 főre jutó kettős birtokosság | |
| | | | |

Jegyzetek

1. Korcsok József (86 éves) drégelypalánki lakos, főkönyvelővel készült interjúk alapján – 2017. 8. 7. – elmondásai forrása a huszadik század elejéről Fecske Ferentől származik, aki 1848-ban már 18 éves volt, Korcsok József gyermekkori szomszédja.
2. Korcsok József – interjú, 2017. 8. 7.
3. Id. Kormosói Sándor elbeszélése alapján, 2017. 8. 7.

Felhasznált irodalom

- Hárs Á.–Kopint-Tárki (2010): Tanulmányok a határ menti régiók gazdasági és munkaerő-piaci helyzetéről és lehetőségeiről, a foglalkoztatást segítő támogatásokról – Összegző tanulmány – Budapest.
- Jóna Gy. (2013): Területi Tőke Kistérségi Jellegzetességei – Doktori (PhD) értekezés. Enyedi György Regionális Tudományok Doktori Iskola – Gödöllő.
- Regionál Tervező és Fővállalkozó Kft. (2005): Drégelypalánk Község Településrendezési Terve – Salgótarján.
- Regionálna Rozvojová Agentúra IPEL-HRON (2007): Ipeľské Predmostie – Ipolyhídvég Program Hospodárskeho a Sociálneho Rozvoja Obce – Šahy.

TERÜLET- ÉS GAZDASÁGFEJLESZTÉS A VAJDASÁGBAN

TERRITORIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN VOJVODINA

BURÁNY MÁRIA TERÉZIA PhD-hallgató

Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar
Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola

Abstract

The strategy for the territorial and economic development of Hungarian communities in Vojvodina has been completed in 2015. Several professionals from various parts of Vojvodina, representing different sectors have taken part in the formation of this strategy. 5 different strategic directions have been identified in this particular strategy: 1) the organization, horizontal and vertical integration of high value-added food production, 2) the development of tourism built on cultural history and natural conditions together with the development of the economy related to it, 3) the implementation of measures based on professional training that are aiming at innovation, attracting investors and increasing the willingness to start a business, 4) the prevention of the loss of market for products produced in Vojvodina while preserving the natural resources, 5) reducing the emigration of Vojvodina Hungarians through finding a balance between demand and supply on the labor market. The realization of this strategy was started in January 2016 through the Prosperitati Foundation that, in accordance with the objectives, has been continuously calling for tenders in Vojvodina for the members of the Hungarian community, more precisely for residents who own both Hungarian and Serbian citizenship.

1. Bevezetés

A 2015-ös év nagyon jelentős volt Vajdaság későbbi gazdasági fejlődésében. Ekkor készült el a Vajdasági magyar közösségek terület- és gazdaságfejlesztési stratégiája. A Stratégia kidolgozásában több mint 60 magyar szakember vett részt Vajdaság különböző területéről több szakterületet képviselve. Ezen Stratégia támogatásáról döntött a Magyar Kormány 2015. november 18-án, mégpedig oly módon, hogy kormányhatározatot hozott 50 milliárd forint összértékű támogatási csomagról. A Stratégia megvalósításának ideje 3 év, azaz 2018. év vége. A támogatási csomag két összetevőből áll: egyik része egy 20 milliárd forint összértékű vissza nem térítendő támogatást tartalmaz, a másik része pedig egy 30 milliárd forint összértékű hitel keretet, kedvezményes revolving hitelek formájában. Ezen összeg felhasználására 2016 és 2018 között kerül sor.

A program vissza nem térítendő támogatásokra vonatkozó részének lebonyolítására a Magyar Kormány létrehozott egy alapítványt Szerbiában, a Prosperitati Alapítványt. Ezen Alapítvány feladata az átlátható és pályázatok útján történő támogatási rendszer létrehozása és megvalósítása.

A Prosperitati Alapítvány 2016. január 25-én került bejegyzésre, 5 alapítója van – 2 magánszemély és 3 szervezet:

- Prof. Dr. Nagy Imre,
- Dr. Somogyi Sándor emeritus professzor,
- Vajdasági Agrárszervezetek Szövetsége (VASZ),
- Concordia Minoritatis Hungaricae Polgári Egyesület (CMHPE),
- MNKH Közép-európai Kereskedelemfejlesztési Hálózat Korlátolt Felelősségű Társaság (MNKH KEKH KFT).¹

A Prosperitati Alapítvány munkája úgy van megszervezve, hogy Vajdaság területén 8 területi irodából álló hálózatot működtet 2016. február 1. óta a következő településeken: Szabadka, Topolya, Zenta, Magyarkanizsa, Óbecse, Temerin Nagybecskerek és Zombor. Ezekben a területi irodákban összesen 16 munkatárs segíti az érdeklődőket a pályázatokkal kapcsolatban.

1. ábra: Vajdaság nagyobb települései
1. figure: Bigger settlements in Vojvodina



Forrás: http://web.interware.hu/tolnaigy/_Terkep/index.html

Az Alapítványnak öt tagú Igazgatóbizottsága van, ahol minden alapítót egy személy képvisel. Az Igazgatóbizottság összetétele a következő:

1. Prof. Dr. Nagy Imre – elnök,
2. Dr. Somogyi Sándor emeritus professzor – elnökhelyettes,
3. Nagy Miklós – tag,
4. Földi Márta – tag,
5. Skapinyecz Péter – tag.

2. Az első pályázati kiírás és annak eredményei

A Vajdaság lakosai már az első pályázati kör kiírásakor érezhették, hogy számottevő gazdasági jelentősége lesz ezen pályázatok megjelenésének. Az Alapítvány ekkor tíz kiírást jelentetett meg (6 mezőgazdaságfejlesztés, 1 házvásárlás és 3 vállalkozásfejlesztés), melyekre a meghirdetett pályázati keret 1 milliárd forint volt. A következő pályázati kiírások jelentek meg:

- többéves ültetvények telepítése,
- öntözőrendszerek beszerzése,
- mezőgazdasági gépek és kapcsolható eszközök vásárlása,
- jégvédelmi hálók beszerzése,
- tenyészállat és méhvásárlás,
- fóliasátras növénytermesztés,
- fiatal párok házvásárlási támogatása,
- turizmus fejlesztés,
- eszközbeszerzés,
- szabványosítás.

Az első körben meghirdetett pályázatokra 2 hónapon keresztül fogadták a jelentkezéseket. Az aktuális pályázatokkal kapcsolatban az Alapítvány több mint 60 helyszínen tartott tájékoztató előadást Vajdaság településein, melyekre mintegy 10 ezer érdeklődő volt kíváncsi. Ezen körbe kiírt pályázatokra több mint 2400 beadvány érkezett és összességében mintegy 3 milliárd forint értékű támogatás lett odaítélve.

2. ábra: Első pályázati kiírás eredményei

2. figure: Results of the first tender

| Pályázati kiírás | Beadott pályázatok száma | Támogatott projekt | Megítélt támogatás összege |
|---------------------------------------|--------------------------|--------------------|----------------------------|
| K-01/2016-I (Eszközbekzerzés) | 540 | 417 | RSD 289,807,176.00 |
| K-02/2016-I (Szabványok) | 16 | 13 | RSD 4,162,013.00 |
| K-03/2016-I (Turizmus) | 29 | 24 | RSD 43,306,595.00 |
| I-01/2016-I (Házvásárlás) | 101 | 86 | RSD 97,517,000 |
| M-01/2016-I (Fóliasátrak) | 64 | 59 | RSD 25,426,895.00 |
| M-02/2016-I (Tenyészállatok és méhek) | 172 | 127 | RSD 70,119,041.00 |
| M-03/2016-I (Jégvédelmi hálók) | 6 | 6 | RSD 3,389,524.00 |
| M-04/2016-I (Mezőgazdasági gépek) | 1309 | 1029 | RSD 545,254,923.00 |
| M-05/2016-I (Öntözés) | 135 | 114 | RSD 64,867,576.00 |
| M-06/2016-I (Többéves ültetvények) | 32 | 30 | RSD 12,514,848.00 |
| Összesen: | 2404 | 1905 | RSD 1,156,365,591.00 |

Forrás: A Prosperitati Alapítvány 2016. évi munkajelentése

3. A második pályázati kiírás és annak eredményei

A második pályázat kiírás témaköreit az első kiírás tapasztalataira épültek. A közösségi találkozók alkalmával szervezett ismertetőkön összegyűjtött tapasztalatok alapján kerültek kidolgozásra a második pályázási kör témakörei, melyek a következők voltak:

1. START UP támogatása,
2. földvásárlás,
3. kamattámogatás,
4. nagyobb hozzáadott értékű termékek előállításához szükséges eszközök beszerzése,
5. turisztikai fejlesztések (magán szállásadók, civil szervezetek).

3. ábra: Második pályázati kiírás eredményei

3. figure: Results of the second tender

| Kiírás | Beadott pályázat | Keretösszeg (millió RSD) | Támogatott projektok száma | Megítélt támogatás összege |
|--|------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------------|
| K-04/2016-II (Turizmus NGO) | 39 | 50 | 33 | RSD 34,360,059.00 |
| K-05/2016-II (Start Up) képzés | - | - | - | RSD 3,440,336.00 |
| K-05/2016-II (Start Up) eszközvásárlás | 165 | 30 | 94 | RSD 65,632,074.13 |
| K-06/2016-II (Kamattámogatás) | 71 | 180 | 61 | RSD 75,110,258.00 |
| M-07/2016-II (Hozzáadott érték) | 115 | 150 | 106 | RSD 77,024,255.00 |
| M-08/2016-II (Földvásárlás) | 198 | 250 | 189 | RSD 182,786,478.00 |
| | 588 | 660 | 483 | RSD 438,353,460.13 |

Forrás: A Prosperitati Alapítvány 2016. évi munkajelentése

Ebben a pályázati körben kiírt pályázatokra közel 600 beadvány érkezett és összességében mintegy 1,1 milliárd forint értékű támogatás lett odaítélve.

Az első és második kör számszerűsíthető adatai:

- 2470 alapeszköz,
- 397 ha mezőgazdasági földterület,
- 78 falusi ház,
- 34 ingatlanfelújítás,
- 28 gyümölcsös,
- 17 szabvány bevezetése.

4. A harmadik pályázati kiírás és annak eredményei

A harmadik pályázati kiírásra 2016. utolsó negyedében került sor. Ekkor is a pályázati témakörök a lakosság szükségleteivel összhangban voltak kiírva, mégpedig:

- Eszközbeszerzés,
- Többéves ültetvények telepítése,
- Mezőgazdasági gépek és kapcsolható eszközök vásárlása,
- Nagyléptékű kiemelt mezőgazdasági fejlesztések,
- Nagyléptékű kiemelt gazdasági fejlesztések.

4. ábra: Harmadik pályázati kiírás eredményei

4. figure: Results of the third tender

| Kategória | Be- adott projek- tek száma | Keret- összeg (millió RSD) | Igényelt összeg (HUF) | Igényelt összeg (RSD) |
|--|---|-------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| H-01/2017-I (Mezőgazdasági fejlesztések) | 15 | 800 | 10,285,321,610 HUF | 4,114,128,644 RSD |
| H-02/2017-I (Gazdasági fejlesztések) | 21 | 1.000 | 7,455,630,315 HUF | 2,982,252,126 RSD |
| K-01 /2016- III(Eszközbeszerzés) | 695 | 100 | 1,271,786,067 HUF | 508,714,427 RSD |
| M-04/2016- III(Mezőgazdasági gépek) | 3219 | 150 | 4,819,166,600 HUF | 1,927,666,640 RSD |
| M-06/2016-III (Többéves ültetvények) | 65 | 30 | 86,358,875 HUF | 34,543,550 RSD |
| | 4015 | 2.080 (millió RSD) | 23,918,263,467 HUF | 9,568,068,434 RSD |

Forrás: A Prosperitati Alapítvány 2016. évi munkajelentése

A harmadik pályázati kör kiírásának nyertesei közül több mint 3700 sikeres pályázóval írtak alá a Prosperitati Alapítvány képviselői szerződést a pályázat eredményeinek kihirdetése után Szabadkán. A Magyar Kormány jóvoltából a Prosperitati Alapítvány ebben a pályázati körében mintegy hatmilliárd forint értékben támogatja a nyertes pályázókat. „Ebből az összegből 413 permetező, 560 traktort, 470 vetőgépet, 267 pótkocsit, 18 kombájnt, 109 bálázót, 340 tárcsát, 124 másfajta pótkocsit, 233 boronát és 275 ekét vásároltak önk, többek között.”²

1. kép: Sikeres pályázók szerződés aláírás előtt Szabadkán a Sportcsarnokban

1. picture: Successful applicants before signing the contract in the Sports Center of Subotica



Forrás: www.prosperitati.rs

A negyedik pályázati körre 2017. szeptember 4-től lehet jelentkezni november végéig, mégpedig a következőkre:

- Mezőgazdasági és gazdasági fejlesztések kombinált támogatása,
- Falusi házak vásárlását célzó vissza nem térítendő támogatás nyújtása,
- Mezőgazdasági földvásárlási hitel kamattámogatása.

A nagyléptékű kiemelt mezőgazdasági fejlesztésekkel kapcsolatban az Alapítvány összesen hat nyertes vállalattal írt alá szerződést, melyek 10 milliárd forint értékben valósítanak meg jelentős agráripari fejlesztéseket. „A 10 milliárd forintból mintegy 4,5 milliárdot a Magyar Kormány bocsát a támogatottak rendelkezésére, a fennmaradó összeget pedig az OTP Bank Szerbia, kedvezményes hitel formájában.”³

A nagyléptékű kiemelt gazdasági fejlesztéseknél összesen tizenöt vállalattal írt alá szerződést az alapítvány, melyek összesen 22,3 milliárd forint értékben valósítanak meg beruházást. Ebből 6,9 milliárd forintot a Magyar Kormány bocsát a támogatottak rendelkezésére. Itt is, mint a nagyléptékű kiemelt mezőgazdasági fejlesztéseknél, a fennmaradó összeget az OTP Bank Szerbia, kedvezményes hitel formájában. A támogatott vállalatokban várhatóan 700 új munkahely nyílik.⁴

5. Összegzés

Vajdasági magyar közösségek terület- és gazdaságfejlesztési stratégiájának megírás által, a Magyar Kormány támogatásával, a Prosperitati Alapítvány létrehozásával és annak megfelelő működésével megvalósulhatott, hogy a mezőgazdasággal foglalkozó gazdák fel tudták újítani a gépparkjukat, új gépekkel, kapcsolható eszközökkel a mezőgazdasági munkálatokat lényegesen könnyebben, hatékonyabban, gazdaságosabban tudják elvégezni. Közvetett úton a mezőgazdasági gép gyártókra és forgalmazókra is pozitív hatással volt a támogatás.

A földek ára Vajdaság területén az utóbbi években a duplájára növekedett. A fiatal, kis családi gazdaságok csak az ajándékba kapott vagy örökölt földeken tudtak gazdálkodni, illetve a bérelt földeken. Ez egy nagyszerű alkalom volt arra, hogy (újabb) saját földterülethez juthassanak igen kedvező módon.

Sok fiatal nem engedheti meg magának, hogy saját házában éljen, ezért albérletbe kényszerülnek. Jobb esetben tudnak venni saját házat 20–25 éves banki hitelre. Ebben az esetben lehetősége nyílt a fiatal házaspároknak, vagy házassági közösségben élőknek, hogy saját házuk lehessen. Kiemelt figyelmet kaptak a falusi házak, illetve tanyák, ahol konyhakertéssel, növénytermesztéssel lehet foglalkozni.

Jegyzetek

1. Prosperitati Alapítvány 2016. évi munkajelentése.
2. <http://www.prosperitati.rs/tobb-mint-3700-nyertes-palyazoval-irtak-ala-szerzodest>.
3. <http://www.prosperitati.rs/szerzodes-alairas-10-milliard-forint-ertekben>.
4. <http://www.prosperitati.rs/nagyvallalatok-irtak-ala-szerzodest-prosperitati-alapitvannyal>.

Felhasznált irodalom

Prosperitati Alapítvány 2016. évi munkajelentése. www.prosperitati.rs.
http://web.interware.hu/tolnaigy/_Terkep/index.html.

A FIUMEI AUTONÓMIATÖREKVÉSEK GAZDASÁGI VETÜLETE A MÚLT SZÁZADELŐN – AZ INDEFICIENTER GŐZÖS HAJÓ- ÉS ÁRUFORGALMA 1901–1914 KÖZÖTT*

THE ECONOMIC SIDE OF FIUME'S AMBITIONS FOR AUTONOMY IN THE EARLY YEARS OF THE LAST CENTURY – THE INDEFICIENTER STEAM SHIP AND ITS TRADE BETWEEN 1901 AND 1914

PELLES MÁRTON PhD-hallgató

Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar
Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola

Abstract

In Fiume's port at the start of the XX. century, there were quite a few government supported and free naval trading companies with Austrian, Hungarian and Croat stakeholders, which linked the Hungarian naval exit with a lot of international ports by trading continuously. From all these companies the SS Indeficienter was the most important. The name of this company was actually Fiume's motto, and the company was not owned by a corporation at the steam ship's listing in 1901 but a shareholder group of about 70 people from Fiume's population. The steam ship's listing and the invigoration of local ambitions for autonomy were happening at the same time, and also with the founding of Fiume's Sirius Lodge of the Hungarian Symbolic Lodge; moreover the autonomy's main advocates and the local freemansions were both in the shareholder group of the steam ship. Both in my presentation and essay, with presenting the history and trading of the Idenficiener steam ship I analyse if the Italian entrepreneurs were solely motivated by business interests when they joined the Austria-Hungary naval trading life or if the Indeficiener steam ship was the local people's emblem of their self-consciousness. From my work, I hope that on the base of my researches in the archives in Budapest (Magyar Országos Levéltár) and in Fiume (Državni Arhiv u Rijeci), with also using relevant academic literature, I can unfold and present a lesser known chapter in the history of the Hungarian naval trading and Fiume's ambitions for autonomy.

1. Bevezetés

Fiume a dualizmus idején Magyarország egyetlen olyan kikötője volt, amelyben a 19–20. század fordulóján már jelen volt a prosperáló nagyipar, a fejlett pénzügyi élet és a modern tengeri gőzhajózási vállalatok révén az interkontinentális kereskedelem. A gőzhajózási vállalatokat tekintve voltak magyar (Adria Rt.), osztrák (Lloyd), horvát (Copaitich és Tsa. Rt.) és vegyes vállalkozások (Magyar-Horvát Rt.) is. A jelen tanulmányban bemutatandó Indeficienter gőzös egy autentikusan fiumeinek nevezhető kezdeményezés révén állt szolgálatba, a helyi autonómiatörekvések felerősödésének és a Sirius páholy megalá-



kulásának évében. Jelen tanulmányomban ezért amellet, hogy a konkrét gőzös működésének és áruforgalmának történetét bemutatom, megvizsgálom, hogy a gőzsnek volt-e köze az Autonóm Párthoz, a helyi szabadkőműves páholyhoz vagy csupán egy jelképes gesztus volt-e a tulajdonosok részéről, hogy a gőzöst Fiume város jelmondata után *Indeficiente*nek nevezték el.

2. A fiumei autonómiatörekvések rövid története

Fiume városnak mindig is volt egy ősi, talán a római korból fennmaradt municipiális autonómiája. Ez azt jelentette, hogy hiába volt a város a középkorban például a Duinoi, Walsee vagy Habsburg családok birtoka, mindig egy főként a városi patríciusokból álló kapitánytanács irányította a települést.¹ Ezt az autonómiát erősítette az, amikor I. Lipót király a városnak adományozta saját kétféjű sasos címerét, az „*Indeficiente*”, azaz „*Kiapadhatatlan*” jelmonddal; ill. amikor III. Károly király 1725-ben Trieszttel egyidőben Fiumét is felruházta a szabadkikötői státusszal, és törvénybe foglalta a város autonómiáját például az olasz nyelvhasználat és a helyi peres ügyek városon belüli elrendezése tárgyában.² Amikor Fiumét Mária Terézia 1776-ban, majd a napóleoni időket követően I. Ferenc 1822-ben és a húsz éves horvát megszállást követően a regnikoriális bizottságok 1868-ban újra Magyarország részévé nyilvánították, a város mindannyiszor visszanyerte az ősi olasz nyelvű autonómiáját is.

A dualizmus idején 1896-ig nagyobb súrlódások nélkül élt és építkezett együtt Magyarország és Fiume. A magyarok vitték a tőkét és a modern technológiákat a városba, míg a helyiek vállaltak munkát, hoztak létre vállalkozásokat, és így egy igazi multikulturális együttműködés részeként épült ki a fiumei kikötő. Az idillt a Bánffy-kormány törte meg 1896-ban, amikor egy törvénnyel Budapest alá rendelték a fiumei belső, addig önállóan működő bíraskodást; ez a döntés pedig alapjaiban rengette meg a helyi magyar-fiumei kapcsolatokat, olyan lavinát beindítva melynek hatására politikailag is megromlott a kapcsolat a város és az anyaország között (például a fiumei kormányzó, a polgármester és a városi közgyűlés lemondásával), illetve a város tengeri kereskedelmének forgalmában is lassuló tendencia, sőt visszaesés volt megfigyelhető az 1896–1900-as évek idején.³

A helyi politikai ellenállás egyesülve a nagyiparosok és vállalkozók tőkéjével 1901-ben létrehozta a Fiumei Autonóm Pártot, mely a politika aktuális lehetőségein keresztül igyekezett mérsékelt módon, de önállóságot szerezni a magyar uralommal szemben (akár területi autonómia révén is), illetve az Autonóm Párt tagjainak gyermekeiből, fiatalos lendülettel 1905-ben megalakult a Giovane Fiume mozgalom, mely radikálisabb, olykor erőszakosabb módon igyekezett a Magyarországtól való elszakadást, és sokszor az időközben megszületett Olaszországhoz való csatlakozást propagálni.⁴ Később a Giovane Fiumét a Fiumei Kormányzói Palota és városi villamosok ellen elkövetett bombamerényletek miatt a magyar kormány feloszlatta, amellyel még tovább mélyítette az árkot a helyi fiumeiek és a magyar államigazgatás között.⁵

A vesztes első világháborút követően Riccardo Zanella, az Autonóm Párt vezetője sikerre vitte a politikai csoportosulás vágyát, és létrehozta 1920–1924 között a rövid életű Fiumei Szabad Államot, amelyet végül a Giovane Fiume felnőtté ért tagjai csatoltak a már fasiszta Olaszországhoz és ezzel újra életre hívták a napjainkig meglévő fiumei, ma már inkább rijekai területi autonómia gondolatát.

3. A fiumei Sirius páholy

Az 1901-es év az Autonóm párt létrejöttén kívül egy másik csoportosulás születését is magával hozta, méghozzá a Magyar Symbolikus Nagypáholy Fiumei Sirius Páholyának megalakulását. A kikötőváros szabadkőművesei igazodva az országos szervezet munkájához egy progresszív, szekuláris világ megalkotásán fáradoztak, amelyben nagy szerepet tulajdonítottak Fiume nemzetiségei (olasz, horvát, magyar, német) egymással való kibékítésének, és a város folyamatos gazdasági fejlesztésének.⁶

Fiume nagyiparosainak, kereskedőinek, bankárainak, az államigazgatás helyi képviselőinek, az állami cégek vezetőinek és az újságíróknak egy része szabadkőműves volt. A páholynak 1915-ig több, mint száz tagja lett, köztük például Ossoianck András iparmágnással és hlniki Neuberger Ármin fakereskedővel, akik az Indeficienter gőzös tulajdonosai is voltak; de olyan személyek is voltak a páholy tagjai között, mint Eidlitz Hugó az Adria Rt. vezetője, Hannapel Hugó konzervgyáros, Dr. Sachs Henrik ügyvéd, Dr. Tauffer Emil orvos és a Tengerészeti Hatóság hivatalnoka valamint más befolyásos emberek is. A páholy vezetője 1910-es évek eleji haláláig Steincker Artúr, a fiumei rizshántoló vezetője volt.

A páholy, gazdasági munkájában együttműködött a Fiumei Kereskedelmi és Iparkamara törekvéseivel (a közös tagság okán), így sokszor a kamara gazdasági tevékenysége előbb a Sirius páholyon belül fogalmazódott meg. Ilyen volt az a terv is, hogy a Budapest–Fiume vasutat bővítsék ki két további sín párral. Ez a kérvény a Kamara egyik nagyszabású terve volt, mely legelőször a Sirius egyik szabadkőművesének, Neuberger Ármin fakereskedőnek jutott eszébe.⁷

A páholy gazdasági munkája ellenére az iratok között nem található konkrét utalás az Indeficienter gőzösrre, és a hajó tulajdonosai és a Sirius tagjai között is csak két egyezés volt, a már említett Ossoianck és Neuberger; azonban valószínűsíthetjük, hogy indirekt módon az SS Indeficienter ügye is előkerülhetett a közös „*vakolások*” alkalmával.⁸

4. Az SS Indeficienter története

A Gerbaz-testvérek vezetésével, mintegy 72 tulajdonos már 1900-ban vásárolt egy 1872-ben épült gőzöst, a Palermot, hogy azzal hosszújaratú kereskedést végezzenek a Földközi-tengeren.⁹ Ugyanezen tulajdonosok építették 1901-ben Stockton on Tees-ben a 2333 bruttó- és 1431 nettó regisztertonna térfogattal rendelkező SS Indeficientert (1. kép).¹⁰

A gőzös alapszabályban rögzített célja volt szabadhajózás az egész világon.¹¹ Mivel a gőzös igyekezett a fiumei, azaz a magyar kereskedelmi érdekeket előnyben részesíteni, az 1893. évi XXII. tc. értelmében hajóépítési és fuvardíj támogatásra volt jogosult.¹² Tulajdonosait tekintve nagyon változatos és színes összetétellel találkozhatunk. Az 576 000 K összértékű gőzösnek 72 tulajdonosa volt, akik részesedésüket a helyi szokásoknak megfelelően karátban mérték. A tulajdonosok között több híres fiumei és magyar tengerész- és vállalkozódinasztia tagját megtalálhatjuk pl. Baccarcich, Duimich, Catti, Copaitich, Dall Asta, Descovich, Minach, Jerouschneg, Lenaz, lovag Maderspach, Randich, Thian, Ticać; de voltak osztrákok, olaszok, franciák és németek közöttük.¹³

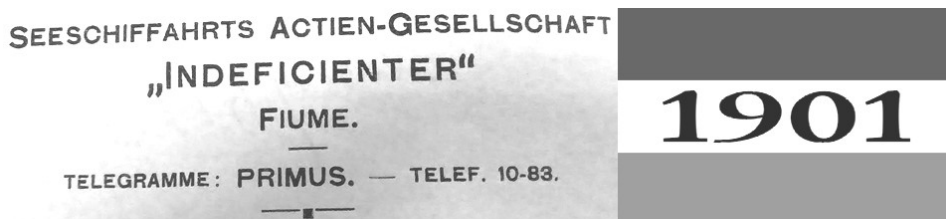
1. kép: Az SS Indeficienter



Forrás: hajoregiszter.hu

A megnevezett 72 főnek egy csoportja (22 fő) 1907-ben felvásárolta a többiek részese-dését (kivéve Curti Edéét, aki nem volt hajlandó eladni 0,63 karát tulajdonjogát), és meg-alapították az Indeficienter Tengerhajózási Részvénytársaságot, melynek jelképe a magyar trikolórba írt 1901-es évszám lett (2. kép).¹⁴

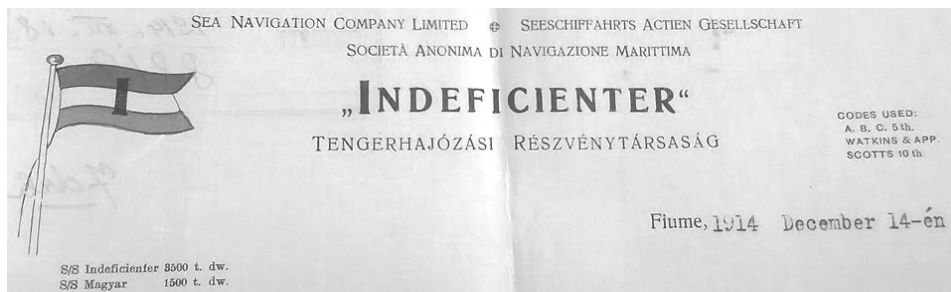
2. kép: Az 1907-es Indeficienter Tengerhajózási Rt. jelképei



Forrás: DAR. TH. Ált.629–1912–II–147.

A források ezután eléggé hiányosakká válnak a gőzös tulajdonosainak tekintetében, azonban 1909-ben már a budapesti Magyar Kereskedelmi Bank Rt. volt a tulajdonos.¹⁵ 1910-ben az SS Indeficientert a Grünhut és Társa vállalat bérelte és time-charterben foglal-koztatta.¹⁶ 1914-ben újra önállóan a Magyar Kereskedelmi Bank Rt. tulajdonában állt már a gőzös, sőt, az Indeficienter Rt. az SS Magyar nevű gőzöst is megvásárolta a Grünhut társa-ságtól (3. kép).¹⁷

3. kép: Az 1914-es Indeficienter Tengerhajózási Rt. jelképe



Forrás: DAR. TH. Ált.733–1914–II–103.

Ezután a világháború alatt vagy történt még egy tulajdonosváltás, vagy pedig az egyre befolyásosabbá váló részvényesek révén (pl. Ossoinack András által, aki ekkor Fiume országgyűlési követe volt) a társaság jogot szerzett Fiume város címerének használatára (4. kép). Ugyanakkor, mivel a világháború kitörésekor az Indeficienter nem tudott időben honi vizekre érni, 1914 augusztus elején Almeirába (Spanyolország) menekült, és ott foglalta le 1919-ben a francia kormány. Ezután a gőzös egy időre 1924-ben újra a Magyar Kereskedelmi Bank Rt. tulajdona lett, de még ugyanezen évben Alfio Napoli birtokába került, aki a második világháború kitöréséig tengeri kereskedelemre használta. Az SS Agatha (ex SS San Giovanni, ex SS Indeficienter) élete 1943. május 14-én ért véget, amikor a német hadsereg Olbia (Olaszország) kikötőjében védműnek elsüllyesztette.

4. kép: Az Indeficienter Tengerhajózási Rt. 1916-os jelképei

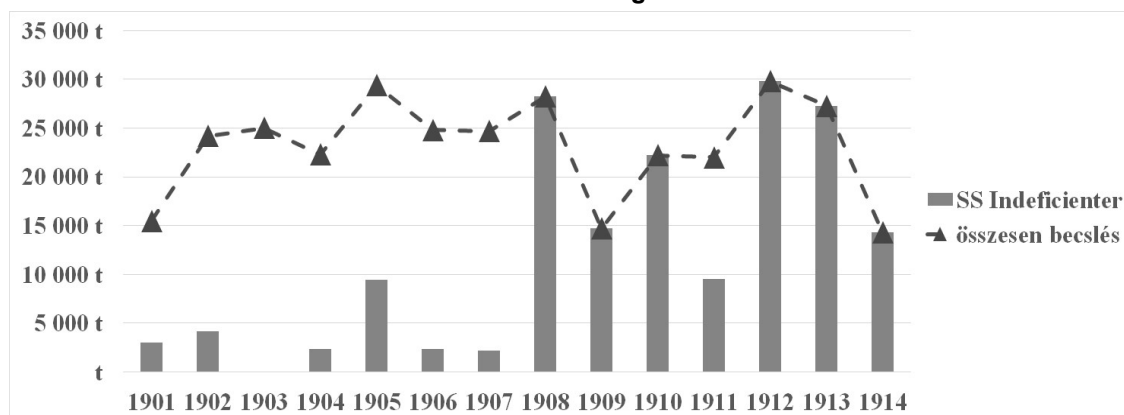


Forrás: DAR. TH. Ált.977–1916–I–1997.

5. Hajó és áruforgalom

A gőzös hajó- és áruforgalmáról 1901–1914 között vannak irataink.¹⁸ Ezek alapján a gőzös 120 fuvart teljesített, amelyből 65-nél van regisztrálva összesen 169 471 t áruforgalom, azonban a gőzös általam valósnak vélt, becsült áruforgalma 324 471 t körül lehetett (1. ábra).¹⁹

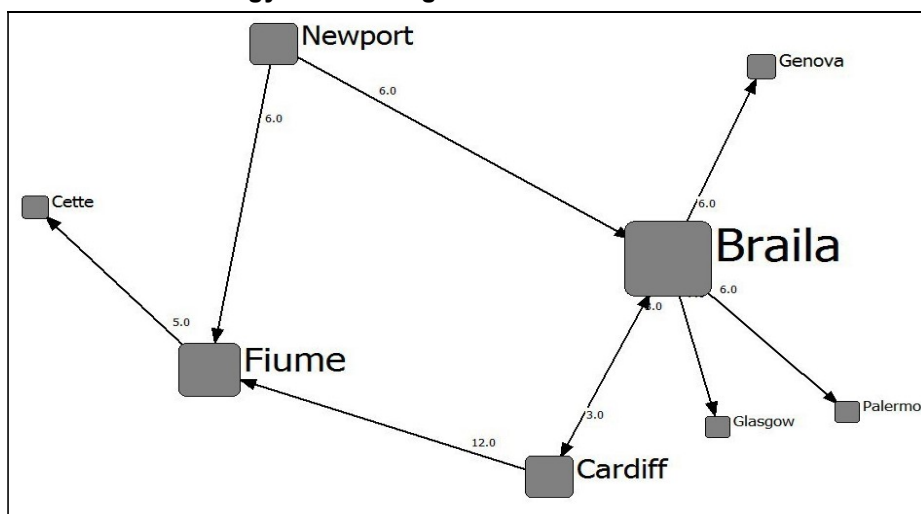
1. ábra: Az SS Indeficienter áruforgalma 1901–1914 között



Forrás: Indeficienter iratok.

A gőzösök sok kikötőt kötött össze ezer tonna alatti áruforgalommal, azonban a 3 000 t fölötti forgalomban nyolc fontos csomópontot találunk: Braila, Fiume, Newport, Cardiff, Genova, Cette, Glasgow és Palermo. Ezek közül számszerűsítve a legnagyobbak forgalmát azt kapjuk, hogy az SS Indeficienter összforgalmának 31,8%-át (53 885 t) Braila, 20,2%-át (34 162 t) Fiume, 14,7%-át (24 834 t) Cardiff és 14,5%-át (24 558 t) Newport bírta. Ennek a több csomópontú hálózatnak az érzékeltetésére álljon itt a 2. számú ábra, amely alapján elmondható, hogy a gőzös Brailában általában a Dunán és vasúton érkező magyar gabonát és erdélyi fát vette fel, majd azzal elhajózott olasz és angol kikötőkbe, ahol kőszentet vett fel. Innen vagy visszahajózott a Duna-torkolathoz vagy Fiuméba ment, ahonnan feldolgozott ipari termékekkel francia és angliai kikötőkbe ment, ahonnan újra kőszentet hozott. Míg a gőzös szempontjából Fiume fontos csomópont volt, addig Fiume 1901–1914 közötti összes áruforgalmában (195 430 958 t) eltörpült az Indeficienter forgalma (0,1%).

2. ábra: Azon kikötők hálózata, amelyeket az SS Indeficienter 3000 t, vagy több áruforgalommal kötött össze²⁰



Forrás: Indeficienter iratok.

6. Összegzés

Elemzésünkéből kitűnhet, hogy bár a különböző szervezetek (Autonóm Párt, Sirius páholy, Indeficienter Rt.) tagsága között volt minimális átfedés, a kutatási eredmények alapján nem jelenthető az ki, hogy az Indeficienter gőzös a fiumei autonómiatörekvések konkrét gazdasági kivetüléseként jött létre. Ugyanakkor ennek ellenkezőjét sem mondhatjuk ki, hiszen a gőzös tulajdonosai igazi fiumeiek voltak, akik nem véletlenül a város jelmondatát adták a gőzös nevéül egy politikailag megterhelt időszakban. Tehát az Indeficienter gőzös pontosan az volt, aminek tűnik: egy vélhetően nyereséggel működő gőzös, amely amellet, hogy egy kis bevételt hozott a tulajdonosainak, elvitte a világ minden fontosabb kikötőjébe Fiume nevét és jelmondatát. Azonban nem csak ezt az adriai-tengeri jelképet vitte magával, hanem árukat is. 120 darab járat 14 év alatt azt jelenti, hogy a gőzös szinte folyamatosan úton volt, nagyobb megállások nélkül közlekedett és kereskedett. Összességében úgy gondolom, hogy az SS Indeficienter egy változó időszakban biztos áruforgalmat tudott lebonyolítani Európa fontos kikötői között, és egy olyan pontja a magyar kereskedelmi tengerészet történetének, amely méltó a megismerésre.

Jegyzetek

1. Érdekesség, hogy 1528. március 20. és 1532 között Jurisics Miklós, Kőszeg védője volt Fiume kapitánya (Kobler 1896).
2. Császár (1842): 42–51.
3. Ordasi (2015).
4. Fried (2001).
5. DAR. JU-5. Eln. 42–1913–II–423.
6. MNL. OL. P–1083–I–38–LXVI és P–1134–D–7–NO35.
7. DAR. JU–5. Ált. 191–1894–303.
8. A Sirius páholy irataiban vakolásnak nevezték azt a tevékenységet, amikor a szabadkőművesek kötetlenül beszélgettek egymással a közös munka után.
9. 1904-ben a tulajdonosok Palermot eladták Marseille-be szétbontásra (DAR: TH. Ált. 291–1904–XXXI–922).
10. DAR. TH. Segédkönyvek. Hajórajstrom 241.
11. DAR. TH. Ált. 490–1909–I–13.
12. Az SS Indeficienter 1901–1918 között összesen 162 942 K állami hajóépítési és 23 618 K fuvardíj támogatásban részesült.
13. DAR. TH. 424–1907–XXXI–489.
14. DAR. TH. Ált. 490–1909–I–13.
15. DAR. TH. Ált. 730–1914–I–840.
16. DAR. TH. Ált. 623–1912–I–134.
17. DAR. TH. Ált. 731–1914–I–2218.
18. Indeficienter iratok.
19. A becslést az alapján végeztem, hogy mekkora volt a gőzös hordképessége és az adott vonalon általában mekkora mennyiségű árut szállított.
20. A hálózat megalkotásában külön köszönöm húgom, Pelles Dorottya informatikai segítségét.

Felhasznált irodalom

- Državni Arhiv u Rijeci. JU-5. A Fiumei és magyar–horvát tengerparti királyi kormányzó iratai – Kr. Gubernij za Rijeku i Ugarsko-Hrvatsko Primorje 1867–1918.
- Državni Arhiv u Rijeci. 46. Pomorska oblast za Ugarsko-hrvatsko primorje u Rijeci (1870–1918) – A Magyar Királyi Tengerészeti Hatóság iratai (1870–1918).
- Császár Ferenc (1842): A fiumei kikötő. Pest. Eggenberger J. és fia könyvárusi bizomány.
- Fried Ilona (2001): Emlékek városa Fiume. Budapest. Ponte alapítvány.
- [Http://www.hajoregiszter.hu/hajoadatlap/indeficienter/1088](http://www.hajoregiszter.hu/hajoadatlap/indeficienter/1088) Letöltve: 2017. október 21.
- Indeficienter iratok: DAR. TH. Ált. 284–1904–XXI–1310; 316–1905–XXI–1040; 364–1906–XXI–2; 365–1906–XXI–5512; 415–1907–XXI–437; 496–1908–II–134; 538–1910–II–117; 581–1911–II–72; 582–1911–II–173; 629–1911–II–147; 630–1912–II–816; 678–1913–II–132; 679–1913–II–132; 682–1913–II–911; 733–1914–II–50.
- Kobler, Giovanni (1896): Memorie per la storia della liburnica città di Fiume. Fiume. Stabilimento Tipo-litografico Fiumano di Emidio Mohovich.
- Magyar Nemzeti Levéltár. Országos Levéltár. P–1083. Szabadkőműves szervezetek levéltára. Symbolikus Nagypáholy.
- Magyar Nemzeti Levéltár. Országos Levéltár. P–1134. Sirius páholy 1901–1915.
- Ordasi Ágnes (2015): Fiume és az Autonóm Párt. https://www.academia.edu/25508878/Fiume_%C3%A9s_az_Auton%C3%B3m_P%C3%A1rt_-_Grasty%C3%A1n_2015 Letöltve: 2017. október 21.

EGY REGIONÁLIS VASÚT ÉRDEKELTJE. A FERTŐVIDÉKI HÉV TÖRTÉNETE ÉS HASZNÁLATA 1920-IG

INTERESTED PARTIES OF A REGIONAL RAILWAY. HISTORY AND USE OF FERTŐVIDÉKI LOCAL-RAILWAY TO 1920

DR. HORVÁTH CSABA SÁNDOR adjunktus
Széchenyi István Egyetem, Apáczai Csere János Kar

Abstract

In my paper I am writing about the history, functions and interested groups in its construction of an in our days operating local-railway, Fertővidéki Local-railway in the historical north-western Transdanubian region in Hungary to 1920. The local-railway was built in 1897 ran from Pándorfalu on the left part of Fertő lake to Kiscell (Celldömölk) in the analysed period. It joined the GYSEV (Győr–Sopron–Ebenfurt Railway Company) line in Eszterháza-Fertőszentmiklós and beside it in 2 other junctions, in Pándorfalu and Kiscell the Hungarian railway network with Budapest centre. The main element of construction of this line was at most an agricultural factor, the sugar industry on this region, but its later functions showed, that its use is multiple. The interested settlements, counties, great holders, industrial and agricultural manufactories of area had big role in its building. So the whole region could benefit from the construction of this vicinal and transversal line.

1. Bevezetés

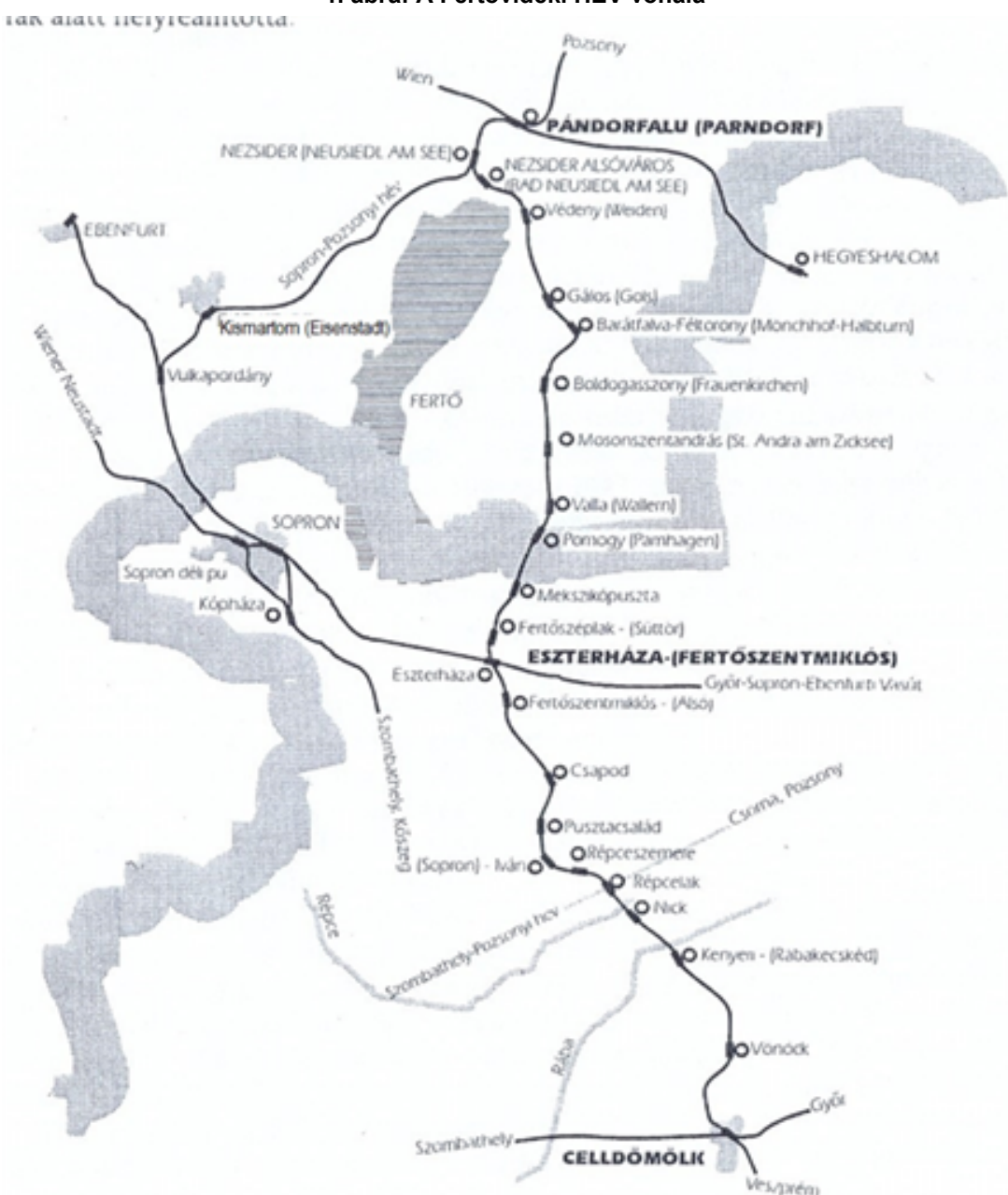
A Fertő vidék és a Rábaköz termékeny területeinek vasúti közlekedésbe való bekapcsolása már a kezdetektől fogva rentábilis vállalkozásnak tűnt. Az 1880-as évektől kezdődő nagy helyiérdekű vasúti építési láz megteremtette azokat a feltételeket, amelyekkel ez megvalósíthatóvá vált. Ugyanakkor még időnek kellett eltelnie ahhoz, hogy egy tőkeerős csoport valóban megépítse a vonalat. Jelen tanulmányban a szűkre szabott keretek miatt a Fertővidéki HÉV történetét csak nagy vonalakban vázolom. Ezt követően térek rá a vonal funkcióira és használatára 1920-ig. Végül megvizsgálom azt, milyen érdekcsoportok álltak egyértelműen e vonal létesítése mellett, illetve támogatták azt nemcsak morálisan, hanem akár részvényjegyzéssel is.

2. Fertővidéki HÉV építésének története

Már az 1880-as évek elején merültek fel a Fertő vidék keleti partján megépítendő vasútvonallal kapcsolatos elképzelések, ezek azonban a szükséges támogatottság és a tényleges tőke hiánya miatt nem valósulhattak meg. A későbbiek során két érdekcsoportba szerveződtek a különböző vonalvezetést preferáló személyek: az egyik Silberstein Ötvös Adolf vezetésével a kiscell–kapuvár–pándorfalui, a másik Radó Kálmán irányításával a kiscell–eszterháza-fertőszentmiklós–pándorfalui irányt kezdeményezte. Mindkét „engedményes” komoly lobbist és érdekharcot indított a saját iránya mellett, illetve a másik ellen.

Végül Radó több dolognak köszönhetően nyerte el a közlekedésügyi minisztertől a vasút-építési engedélyt. Egyrészt a Budapesti Bankegyesületen keresztül tényleges tőke állt mögötte, másrészt Vas megyei főispánként, répcelaki földbirtokosként és kiváló politikusként komoly befolyással bírt, sok prominens embert, későbbi támogatót tudott maga mellé állítani. 1895-ben pedig elfoglalta a GYSEV elnöki székét is, amely vállalat így szintén preferálta e vonal kiépítését a saját égisze alatt. Ezt követően egyenes út vezetett már a HÉV kivitelezéséig, amely a Radó szempontjából előnyösebb, Kiscellből kiinduló Eszterháza-Fertőszentmiklóson át Pándorfaluig húzódó vonalvezetéssel valósult meg, szimbiózisban – és egy Pándorfalu és Nezsider közötti közös szakasszal – a Sopron–pozsonyi HÉV-vel.¹

1. ábra: A Fertővidéki HÉV vonala



Forrás: Lovas 1998. 36. old.

A Fertővidéki HÉV engedélyezése 1896. november 15-én az 1896. évi XXIX. számú törvénycikkkel emelkedett jogerőre, egyúttal az engedélyokirat kibocsátásra is ekkor került sor.² A kedvező hír hallatán, és miután az engedélyes Budapesti Bankkegyesületnek rendelkezésére állt a munkák megkezdéséhez szükséges, a tényleges építési tőke (3 665 000 forint) 35%-át képező 1 282 800 forintnyi törzsrészcse, azonnal kitűzték a munkálatok megkezdését. 1896. november 28-án került sor „a kis-cell-fertő-szent-miklós-parndorfi vasút” első kapavágására.⁴ A vonal kivitelezője és „felvigyázója”, a GYSEV 1897 elején megbízta Pollacsek Mihály budapesti mérnök-vállalkozót a kiépítéssel, aki öszre üzemképes állapotban volt köteles átadni a vonalat.⁵ Végül a sikeres pótbejárást követően a tényleges kivitelezés is elkezdődött.⁶

A vasútépítés 1897 őszére a befejeződéséhez közeledett, amelynek az egyik bizonyítéka, hogy október 18-án Baán Endre Sopron megyei alispán több ember társaságában Fertőszentmiklósra Ivánba, onnan Répceszemerére utazott, így ő volt a Fertővidéki HÉV első utasa.⁷ A sikeres műtanrendőri bejárást követően végül, 1897. december 18-án sor került a Fertővidéki HÉV ünnepélyes átadására. Ezt a vonal minden településén nagy lelkesedéssel fogadták.⁸ A Fertővidéki HÉV szerelvényei innentől rendszeresen közlekedtek a korszakban.

3. A Fertővidéki HÉV funkciói 1920-ig

A Fertővidéki HÉV közforgalmú vicinálisként üzemelt, de a kezdeményezők sokkal inkább hangsúlyozták a teherszállítás relevanciáját már a vonal vizionálásának fázisában is. A vicinális megépítések ezt kiválóan jelezte a mekszikópusztai és csapodi ipari vonatvágányok lefektetése is. Emellett a vizsgált vicinálisnak postaszállítási funkciója is volt a kezdetektől, mivel arról a kereskedelemügyi miniszter az engedélyokiratban rendelkezett. A Fertővidéki HÉV ipari és kereskedelmi jellegű funkciója tekintetében a legfontosabb az érintett, produktív terület terményeinek, mint például a cukorrépának az elszállítása, hiszen a vasút egyik törzsrészcse, a petőházi cukorgyár ennek a fő felvásárlója volt. Így az új közlekedési eszköz az Esterházy Hitbizomány pomogyi, vallai, szentandrásai és boldogasszonyi majorjait mintegy hozzákapcsolta a cukorgyárhoz.⁹ Továbbá a gabonaszállítás is jelentős volt, de ez az előzővel együtt 1906-ra kocsihányt szült e vonalon is, így bővítések szükségeltettek az egyre fokozódó kereskedelmi igények kielégítése miatt. Több helyen is keskenyvágányú vasutak épültek ezen állomások mellé, elősegítve az azokra való rászállítást.¹⁰ Ezek közül a legjelentősebb – a végleges hosszát csak 1920-as évek végére elérő – hansági vasút. Ez ekkorra már a vallai tőzégbányát, a petőházi cukorgyárat, az eszterháza–fertőszentmiklósi vasútállomást és a Hansági-főcsatornán túli, Moson vármegyei Esterházy-birtokokat is hozzákapcsolta a Berg Gusztáv által korábban megépített Kapuvár környéki kisvasúthoz.¹¹ A szállított teher tekintetében kiemelendő az építőanyag, az élőállat, a cukor és a – már említett – cukorrépa, de a kő- és barnaszén, a nyers- és feldolgozott vas, a gabona, a tűzi- és a nyersfa, a liszt, a só, a bor, a dohány, a csont, a rongy, a toll, a sör, a kőolaj, a petróleum, a szesz és a szilva is gyakran szerepelt a fel- és leadott áruk listáján.¹² Ezzel a Fertővidéki HÉV ipari funkciója egyértelműen tetten érhető.

A megnyitás után is minden kétséget kizáróan látszott – annak ellenére is, hogy ez a kezdetekben nem hozott nagy bevételt –, hogy az utasforgalom sem volt elhanyagolható a vasúton. A kezdetektől két szerelvény közlekedett minden nap oda-vissza. Az egyik egy reggel induló személy-, a másik egy kora délutáni vegyesvonal volt. A két végpont közötti átlagos menetidő személyvonattal 4 és fél, vegyesvonattal 6 és fél órát tett ki. Már a legel-

ső menetrend szerint is közlekedtek vonatok Kiscell–Sopron és Sopron–Kiscell viszonylatban, így az utasoknak Eszterháza-Fertőszentmiklós állomáson kellett átszállniuk. A két város között 3-4 órás utazással kellett számolni. Emellett a HÉV-nek volt csatlakozása Budapest, Székesfehérvár, Szombathely, Csorna, Győr, Kismarton, Vulkapordány, Magyaróvár, Pozsony, Bécs irányába is.¹³ A HÉV átadása után a specializált, turisztikai funkciója is hamar kidomborodott, ugyanis a vonal mentén feküdt Boldogasszony település, amely kegytemploma a Mária-ünnepeken vonzotta a tömegeket, tehát búcsújáráshelynek minősült.¹⁴ A vasút személyforgalmát növelte az is, hogy egyre többen vették igénybe a HÉV-et vásárba járásra. A vonal mentén több vásártartó hely is volt. Fertőszentmiklóson, Pomogyon, Nezsiderben, Kiscellben és Répceszemerén országos vásárokat tartottak, és volt arra példa, hogy a GYSEV az érdekeltek kérésére különvonatot is indított Pomogyra e kiemelt fontosságú eseményre.¹⁵ Mindez a vasút vásárba járó, turisztikai funkcióját erősítette. Thirring Gusztáv e vonal esetében is készített a turisták számára egy útikalauzt. A kirándulók ennek segítségével a vicinális mentén található összes település, és az onnan elérhető helyek látványosságait könnyen fellelhették, és a túrákhoz szükséges praktikus információkat is megtudhattak az érintett területtel kapcsolatban.¹⁶ Ez is jól bizonyítja, hogy a vonalat a kikapcsolódni és túrázni vágyó személyek és családok is igénybe vették, továbbá azt is, hogy a HÉV-et üzemeltető társaság a lehető legjobban meg kívánt felelni a társadalmi igényeknek.

Az utasszám és a szállított teher mennyiségének emelkedése a vizsgált HÉV-en szinte folyamatos volt 1897-től 1913-ig, és ez egyértelműen jelezte a vonal fontosságát és funkcióinak sokszínűségét.¹⁷ Mindent összevetve megállapítható, hogy a Fertővidéki HÉV fő szállítási profilja és funkciói is kialakultak az első világháború kitöréséig.

A fertővidéki vasút funkciója 1914-et követően valamelyest megváltozott. A vicinális a frontvonalától való távolság miatt nem bonyolított le rendszeres katonai forgalmat, de hadimenetrend volt érvényben.¹⁸ A vonalnak igazán akkor lett logisztikai jelentősége, amikor megnövekedett a szállítmányok száma a Boldogasszony mellett felépült hadifogolytábor miatt.¹⁹ Az ide szállított – főként szerb és orosz – hadifoglyokat az Esterházy-birtokokon dolgoztatták.²⁰ Jelentős továbbá a területen megtermelt, Szentendrason, Vallán és Pomogyon a vasútra feladott széna is. Ez a hadsereg fronton lévő csapatainak lovait látta el takarmánnyal.²¹ Emellett az élelmiszert – főként káposztát, konzerveket, burgonyát, lisztet – szállító szerelvények is mindennaposak voltak a vonalon.²² A háború végül nem érte el a vonalat, de hatásaként bekövetkezett a szerelvények és az infrastruktúra lepusztulása. Ennek következtében előfordult, hogy a forgalom leállt rövid időre. Elmondható, hogy a Fertővidéki HÉV-nek az első világháború alatti években stratégiai funkciója is volt a fogoly- és élelmiszerszállításon keresztül.

Trianon mindenképp fordulópontot jelentett a Fertővidéki HÉV történetében, hiszen bár vonalcsonkításra ekkor még nem került sor, a döntéshozó hatalmak Ausztriának ítélték meg a 109,16 kilométeres vicinális Pomogy és Nezsider közötti 45,04 kilométeres szakaszát. Majd hosszas tárgyalások és kompromisszumok eredményeként 1923. augusztus 1-jén a GYSEV újra megkapta az egész pályatest üzemeltetését, de igazából egységes vonalról már nem beszélhettünk.²³ Ez aztán a korábbi funkcióinak a lassankénti átalakulását idézte elő.

4. A Fertővidéki HÉV érdekeltjei

Jelen fejezetben célokom azt bemutatni, hogy milyen érdekeltségi csoportok játszottak fontos szerepet bizonyíthatóan a Fertővidéki HÉV létrejöttében. Itt abból a Beluszky Pál által tett kijelentésből indulok ki, hogy „nemcsak a vasút épített várost, hanem viszont, a város – magának – vasutat”.²⁴ Ez egyértelműen rávilágít arra, hogy a korban a helyi érdekű vasutak építését egyrészt a már meglévő termelő tényezők effajta igénye, másrészt a vasúti közlekedés nagyjából előre jelezhető gazdaságfejlesztő hatása ösztönözhatta. Feltévésem szerint három csoport: az érintett vármegyék és települések akár részvényjegyzői minőségben is, továbbá a környék (nagy)birtokosai és egyes ipari és mezőgazdasági termelőegységei mindent megtettek annak érdekében, hogy hozzájuk a legközelebb kerüljön a későbbi vicinális, mivel az hosszú időre meghatározhatta fejlődésüket. Ebből kifolyólag ők voltak a legfőbb érdekelték. E fejezetben erre kívánok konkrétan rámutatni.

A Fertővidéki HÉV megépülésének érdekeltjei közül először az érintett vármegyéket és a településeket csoportját kell kiemelni, akik mint részvényjegyzők is megjelentek. A helyi érdekű vasutak megépítésének egyik mérőföldköve a tényleges építési tőke 35%-át jelentő rész összegyűjtése volt. E vicinális esetében ez a 1 282 800 forintot jelentő törzsrészvény a posta ingyenes szállításaért és állami segély címén kapott 450 000, Moson vármegye 75 000, Sopron vármegye 59 000, Vas vármegye 54 000, Sopron szabad királyi város 150 000, Nezsider 40 000, Gálos 30 000, Boldogasszony 30 000, Barátfalu, Féltorony, Szentandrás, Valla, Pomogy, Pátfalú, Pusztacsallád, Csapod, Kecskéd, Pápóc, Szentmiklósfá, Kenyeri, Soproniván, Kiscell 98 000, illetve a magánosok²⁵ jegyzéséből való 296 800 forintos törzsrészvények jegyzéséből tevődött össze.²⁶ Az érintett vármegyék és települések, illetve magánszemélyek pénz is áldoztak azért, hogy a vasút létrejöhessen és átszelje (vagy megközelítse) a településüket, amely a vonalvezetést is meghatározta alapján véve. Ennek következtében Fertővidéki HÉV állomásai és megállóhelyei a következők lettek: Pándorfalu, Nyulas, Nezsider, Nezsider-Alsóváros, Védény, Barátfalu-Féltorony,²⁷ Boldogasszony, Mosonszentandrás, Valla, Pomogy, Mekszikópuszta, Sarród, Széplak,²⁸ Eszterháza, Fertőszentmiklós, Csapod, Pusztacsallád, Iván,²⁹ Répceszemere, Répcelak, Nick, Kenyeri, Vönöck, Kiscell (1907-től Celldömölk).³⁰ Ezzel az eredeti vonalvezetésével három vármegyét érintett: Mosont, Sopront és Vast.

A következő érdekeltségi csoportot a terület földtulajdonosai, birtokosai jelentették, akiknek hasonlóan fontos volt, hogy a vasút érintse őket. Az adott régióban a korban a nagybirtok dominanciája kimutatható, így a vizsgálat leginkább erre koncentrál. A terület nagybirtokosai között volt Harrach János gróf és Frigyes főherceg, akik közül az utóbbi még a Moson vármegye Nezsideri járásában található településeket illetően érdekelt volt Gálos, Féltorony, Mosonszentandrás esetében is. Boldogasszony,³¹ Valla és Pomogy területei legnagyobb részben az Esterházy Hitbizományhoz tartoztak. Mindössze Védény és Barátudvar képezett kivételt, hiszen az első esetében a földek zöme a győri káptalan, míg a másodiknál a Szent-Kereszti Cisztercita Rend részét képezte.³² Ha tovább vizsgáljuk a vonal által átszelt területet, akkor már Sopron vármegyét érjük el, ahonnan a Kapuvári járásba tartozó települések, így Mekszikópuszta, Sarród, Széplak, Eszterháza és Csapod területeinek nagy részét az Esterházy család birtokolta. Itt külön kiemelendő Mekszikópuszta és Csapod, ahol az „engedményesek” kötelesek voltak külön ipari vontatóvágányokat is lefektetni a megállóhely és az uradalmi majorok között. Fertőszentmiklós esetében a hercegi család mellett további személy is megjelent, Bezerédy Andor.³³ A vármegye Csepregi járásából, Pusztacsalládon Podmaniczky Lászlóné bárónő, Ivánban és Répceszemerén Széchényi Kálmán gróf voltak az érintett nagybirtokosok.³⁴ A vonal utolsó része már Vas

megyében vezetett, ahol a Sárvári járásban, Répcelakon a HÉV egyik kezdeményezője, elnöke, Radó Kálmán az 1700 hold nagyságú répcelaki uradalmat birtokolta. Itt a mag-, a takarmány- és a cukorrépa-termelés volt kiemelkedő.³⁵ Nicken Széchényi Kálmán és gróf Pick Zsigmond voltak érdekeltek. A Kiscelli járásban, Kenyeriben Cziráky Béla gróf, Vönöckön Spisich László, Kiscellben a Szent-Benedek Rend rendelkezett az érintett földterületekkel.³⁶ Megállapítható, hogy a Fertővidéki HÉV esetében is a legtöbb, a vasút által átszelt terület az Esterházy Hitbizományhoz tartozott, de Frigyes főherceg birtokai is jelentősek főként Moson és Sopron vármegyében. Vasba érve új személyek váltak érdekeltté, akik közül kiemelkedett a vonal megteremtője, Radó Kálmán, mellette Széchényi Kálmán is több település érintett földterületének tulajdonosa volt.

A harmadik csoportba a gyárak és termelőegységek tartoznak, amelyek szintén profitálhattak abból, ha a vonal érintette, vagy megközelítette őket. Moson vármegyéjét megvizsgálva – a Fertővidéki a Sopron–pozsonyi HÉV által közösen használt, Pándorfalu és Nezsider közötti részzel együtt – nem volt a vasútépítést egyértelműen ösztönző gyáregység. Az érintett területen sokkal inkább a földművelés és az állattenyésztés dominált, mint a feldolgozóipar,³⁷ ebből kifolyólag innen a rászállítást végezték a gyárakra. A vonal átadását követően 1897-ben erre apellálva újjáalakult a nezsideri gőztéglagyár, és kihasználta a két HÉV adta lehetőségeket a későbbiek során. Mindenképp kiemelendő továbbá a 1904-ben alapított és 1905-től működő vallai Hansági Tőzeggyár Rt. is. E telep a kitermelt fűtőanyag és a tőzeg gyors és olcsó szállítását biztosító külön iparvágánnyal is rendelkezett a Fertővidéki HÉV vonalából kiágazólag. E gyárak létrejöttét, újjáalakulását tehát az ott lévő vasút motiválta leginkább.

Ha a vonal létrejöttében érdekelt termelőegységeket Sopron vármegyében vesszük nagyító alá, akkor már találunk e vicinális megépítésében fő mozgatórugót jelentő üzemet. A petőházi cukorgyár a vasút első vizionálásakor már meghatározó tényező volt, később fő törzsrészesvényes is, hiszen a kezdeményezők a Rábaköz és a Fertő vidék egy részének, cukorrépában eléggé termékeny területét kívánták összekötni a gyárral. Az „*Offermann Th. és társa*” elnevezésű cukoripari termelőegység eredetileg a Sopronhoz tartozó Köhidán működött, majd a gyár a nagyobb termelékenységi potenciál elérése érdekében 1879-ben átköltözött Petőházára. A 19. század végére majd 400 főt foglalkoztatott már és évenként megközelítőleg 50 000 métermázsa cukrot állított elő.³⁸ A Fertővidéki HÉV – és a később ebbe beágazó hansági kisvasút – létrejöttével a gyár egy rendkívül produktív területet kapcsolt magához. Ez egyrészt jó ideig biztosította számára a nagy mennyiségű cukorrépát, másrészt a korábban innen – kiemelten az Esterházy Hitbizomány kapuvári uradalmából – Nagycenkre, Felsőszervizfalvára és Cinfalvára szállított cukorrépa mostantól ide került.³⁹

A másik jelentős üzem a Rüll Pál által Eszterháza-Fertőszentmiklóson, a vasútállomás közvetlen közelében alapított tíz fonógéppel dolgozó és a környék – főként Sarród – ilyen jellegű kisiparának nagy konkurenciát jelentő nád-gyékénygyár volt. Rüll a feldolgozott nád legnagyobb mennyiségét a Fertő vidékéről szerezte be,⁴⁰ de ez a vasúton keresztül még könnyebben, gyorsabban és olcsóbban hozzáférhetővé vált. A gyár és Eszterháza-Fertőszentmiklós állomás között egy, az alapanyagok és késztermékek szállítását megkönnyítő iparvágány is létrejött.⁴¹ Az üzem a produktumokat jórésztben külföldre szállíttatta ekkortájt. Főbb piacai közé tartozott Ausztria, Németország és Svájc.⁴²

A vonal Vas megyét érintő részében Kiscellben – a későbbi Celldömölkön – és Répcelakon is találkozunk ipari termelőegységekkel – két téglagyárral és malmokkal – a korabeli forrásokban, de egyértelműen nem mutatható ki összefüggés az üzemek és a vasút létrejötte között. Ennek egyik magyarázata lehet, hogy ebben a korszakban a megyében és az érintett területen is inkább a mezőgazdaság, azon belül az állattenyésztés, képezte az emberek fő megélhetési forrását.⁴³

Látható tehát, hogy az érintett vármegyék és települések, a terület földbirtokosai és ipari vagy mezőgazdasági termelőegységei mint érdekeltek is pozitívan álltak a vasútvonal létesítéséhez. Az első csoport még törzsrészesvények jegyzésével is hozzájárult ehhez, de valószínűsíthetően a másik két csoportból is voltak a „magánosok” között részvényt vásárlók. Ez egyértelműen mutatja azt, hogy innovatívan álltak a regionális vasút létesítéséhez, attól várva gazdasági fellendülésüket.

5. Összegzés

Mindent összegezve elmondható, hogy a Fertővidéki HÉV megépítése mind az érintett vármegyék és települések, mind a környék földbirtokosai, mind pedig a vasútban perspektívát látó helyi ipari és mezőgazdasági egységek érdekében állt. A legszembetűnőbb ez esetben az első érdekcsoport, amely részesvények jegyzésével is támogatta a vicinális mielőbbi kivitelezését. A HÉV alapfunkciói gyorsan specializálódtak megnyitása után. A teherszállítást illetően a postaküldemények továbbítása és az ipari, kereskedelmi funkciója domborodott ki, míg a személyszállításban turisztikai, vásár- és búcsújáró, illetve logisztikai funkciója is volt a vizsgált korszakban.

Jegyzetek

1. Horváth Csaba Sándor (2015): A közlekedés és a tér: A GYSEV és a MÁV egyes helyiérdekű vasútjainak gazdasági és társadalmi hatásai az északnyugat-dunántúli térségben 1920-ig. PhD-értekezés. Budapest. 198. old.
2. 1896. évi XXIX. a fertővidéki helyi érdekű vasuti engedélyezése tárgyában című törvénycikk. <http://1000ev.hu/index.php?a=3¶m=6646> (letöltési idő: 2012. 08. 08. 13:32), A kereskedelemügyi m. kir. minister jelentése az országgyűléshez, a fertővidéki helyi érdekű vasut megtörtént engedélyezése tárgyában. *Vasúti és Közlekedési Közlöny*, 1896. december 23. 154. szám, 1387. old.
3. A Fertővidéki helyi érdekű vasut részvény-társaság alapszabályai. Budapest. 1897. 6–7. old.
4. Magyar Nemzeti Levéltár Győr-Moson-Sopron Megye Győri Levéltárának Mosonmagyaróvári Fiókleveáltára, IV.B/906. 366. doboz, Alispáni iratok, Pozsony–sopron közötti (fertővidéki) vasút. Másolat. 1896. december 17.
5. Majdán János (1995): Vasúti vállalkozók a Dunántúlon. In: V. Fodor Zsuzsa (szerk.): Vállalkozó polgárok a Dunántúlon a dualizmus korában. LDM. Veszprém. 40. old.; Kubinszky Mihály (1958): A hatvan éves pozsonyi és fertővidéki vasutak keletkezése. In: Soproni Szemle, 1958. 2. szám, 164. old.; A kis-cell parndorfi vasut. *Soproni Hírlap* (a továbbiakban: SH), 1897. január 15. 11. szám, 3. old.
6. A Fertővidéki Vasutról. *Soproni Újság* (a továbbiakban: SÚ), 1897. március 12. 58. szám, 2. old.; Magyar Nemzeti Levéltár Győr-Moson-Sopron Megye Soproni Levéltára, IV. B-409. 32891. 49. doboz, Sopron vármegye alispánjának iratai, 1872–1950. (A továbbiakban: SL, SVA 49.) Jegyzőkönyv felvétellett Kis-Czellben 1897 évi február hó 23-án., A fertővidéki helyi érdekű vasut közgazgatási pótbejárasi jegyzőkönyvi kivonata. 1897. február 23.; Magyar Nemzeti Levéltár Vas Megyei Levéltára, 405. g/20 doboz. Alispáni különgyűjtemény, vasut tervek. (A továbbiakban: VAML, IV. 20.) A fertővidéki helyi érdekű vasut közgazgatási pótbejárasi jegyzőkönyvi kivonata. 1897. február 23.; VAML, IV. 20. Alispáni különgyűjtemény vasut tervek, A fertővidéki helyi érdekű vasut közgazgatási pótbejárasi jegyzőkönyvi kivonata. 1897. február 23.
7. A kis-czell–parndorfi vasut első utasa. *Rábaközi Hírlap*, 1897. október 24. 43. szám, 2. old.
8. A fertővidéki vasut megnyitása. SÚ, 1897. december 19. 290. szám, 3. old.; A fertővidéki vasut megnyitása. *Dunántúli Hírlap*, 1897. december 16. 100. szám, 6. old., A fertővidéki vasut. *Győri Hírlap*, 1897. december 16. 286. szám, 2. old.; Gürtlich, H. Gerhard – Székely Csaba (2014): Zugkraft im Nordburgenland. Die Neusiedler Seebahn. Verlag Holzhausen GmbH. Wien. 36. old.

9. Lovas Gyula (1998): A fertővidéki HÉV (1897–1997). In. Soproni Szemle, 1998. 1. szám (A továbbiakban: Lovas 1998.) 33. old.
10. Waggonhiány. *Soproni Napló* (a továbbiakban: *SN*), 1906, november 8. 89. szám, 3. old., Lovas 1998. 33. old.
11. Pammer László (1995): A Gazdasági Vasutak. Hansági Vasút: A kapuvári Gazdasági Vasút. In. Kövér István (szerk.): Százéves a vasútigazgatóság Szombathelyen. Vasútvonal történetek. II. kötet. MÁV Rt. Szombathelyi Üzletigazgatóság és Közlekedéstudományi Egyesület Vas Megyei Szervezete. Szombathely. 610–611. old.
12. E következtetésem az Adatok a vasutak 1915. évi állapotáról és üzleti eredményeiről, valamint az 1891–1915. évi összesített eredményekről című munkák erre vonatkozó részeinek összehasonlításával hoztam meg. In. Adatok a vasutak 1915. évi állapotáról és üzleti eredményeiről, valamint az 1891–1915. évi összesített eredményekről. Kereskedelemügyi m. kir. minister. Budapest. 1917. E forrásanyag azonban csak 1915-ig készült el, hiszen a Monarchia felbomlása után illet már nem adtak ki.
13. Eredeti menetrend 1898-ból. In. Lovas Gyula (1976): Fejezetek a Győr–Sopron–Ebenfurti Vasút történetéből 1872–1945. (kézirat) 67. old.
14. Lovas (1998): 32–33. old.
15. Fertő-Szt.-Miklós. *Sopron*, 1901. szeptember 5. 203. szám, 3. old., Országos vásárok. *SN*, 1902. augusztus 19. 190. szám, 3. old., Különvonat a pomogyi vásárra. *SN*, 1902. február 21. 43. szám, 4. old.
16. Thirring Gusztáv (1911): Sopron és a Magyar Alpok. Úti kalauz. DTE. Sopron. 1911. 218–221. old.
17. E következtetésem A Magyar Statisztikai Közlemények A Magyar Szent Korona országainak vasutjaira 1897-től 1899-ig vonatkozó kötetekből és az Adatok a vasutak 1915. évi állapotáról és üzleti eredményeiről, valamint az 1891–1915. évi összesített eredményekről című munkák erre vonatkozó részeinek összehasonlításával hoztam meg. In. A Magyar Szent Korona országainak vasutjai 1897, 1898. és 1899. évben. A Magyar Kir. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. é. n., Adatok a vasutak 1915. évi állapotáról és üzleti eredményeiről, valamint az 1891–1915. évi összesített eredményekről. Kereskedelemügyi m. kir. minister. Budapest. 1917. E forrásanyag azonban csak 1915-ig készült el, hiszen a Monarchia felbomlása után illet már nem adtak ki.
18. Helyi vonatok közlekedése. *SN*, 1914. augusztus 15. 5. old.
19. Locsmándi Szabolcs (2009): A határon átnyúló vaspálya. A GYSEV fejlődése és szerepe a határ menti kapcsolatokban Eisenstadt (Kismarton) – Sopron térségben. In. Tér és Társadalom, 2009. 2. szám, 139. old.
20. Magyar Nemzeti Levéltár Győr-Moson-Sopron Megye Soproni Levéltára. VI. 435. 162. doboz. A Győr–Sopron–Ebenfurth vasút (GYSEV) Soproni Igazgatóságának iratai 1872–1948. (A továbbiakban: SL, GYSEV VI. 435.) A Fertővidéki HÉV közlekedési naplója. 1916. január, 1916. február 22., 1916. április 4.; Lovas 1998. 33. old.
21. Zwickl, Ludwig (2011): GySEV die Raaberbahn. Brücke zwischen Ost und West. Betriebsgeschichte der österreichischen Linien. BAHNmedien.at. Wien. 64. old.
22. SL, GYSEV VI. 435. A Fertővidéki HÉV közlekedési naplója. 1916. január 20., 1916. június 12., 1917. november 6.
23. Lovas 1998. 33–34. old.
24. Beluszky Pál (2003): Magyarország településföldrajza. Dialóg Campus Kiadó. Budapest–Pécs. 2003. 142. old.
25. A magánosok pontos megnevezése sajnálatos módon hiányzik a forrásokból, ugyanakkor a petőházi cukorgyár és az Eszterházy Hitbizomány más forrásokból kiindulva biztosan jegyzett törzsrészcímeket.
26. A Fertővidéki helyi érdekű vasut részvény-társaság alapszabályai. Budapest. 1897. 6–7. old.
27. 1907-től Barátudvar-Féltorony.
28. 1907-től Fertőszéplak.
29. 1907-től Iván.
30. A fertővidéki vasut állomásai. *SÚ*, 1897. november 28. 273. szám, 3. old.
31. Ivánfy Ede (1896): Mosony vármegye multja és jelene. (kézirat) Megtalálható a mosonmagyaróvári Hansági Múzeum archívumában. VII. fejezet, Mosonyvármegye gazdasági viszonyai. 4. old.

32. Bellusi Baross Károly (1893): Magyarország földbirtokosai. Az összes 100 holdnál többel bíró magyar birtokosok névsora, a tulajdonukban lévő földterületek művelési ágak szerinti feltüntetésével. Hungária. Budapest. (A továbbiakban: Baross 1893.) 433–434. old.
33. A Magyar Korona országainak Mezőgazdasági statisztikája. II. kötet, Gazdaczimtár. A Magy. Kir. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1897. (A továbbiakban: Gazdacimtár 1897.) 114. old.
34. Gazdacimtár 1897. 112. old., Baross 1893. 587–589. old.
35. Sziklay János–Borovszky Samu (2002) (szerk.): Magyarország vármegyéi és városai. Arcanum Adatbázis Kft. Budapest. <http://mek.oszk.hu/09500/09536/html/0017/17.html> (letöltési idő: 2013. 07. 18. 10:11) (A továbbiakban: Borovszky 2002.)
36. Baross (1893): 806., 797–799. old.
37. Major Pál (1878): Mosonmegye monographiája I. Czéh Sándor-féle könyvnyomda. M.-Óvár. 159. old.
38. Berényi Pál (1895): Sopron megye. MTA. Budapest. (A továbbiakban: Berényi 1895.) 57. old.
39. Fábián Károly (1981): A Petőházi Cukorgyár száz éve. Petőházi Cukorgyár. Petőháza. 43. old.
40. Berényi (1895): 46–47. old.
41. SL, GYSEV VI. 435. Nád gyékény gyári vágány Eszterháza állomáson.
42. A Soproni Kerületi Kereskedelmi és Iparkamara évi jelentése. A kamarai kerület kereskedelmi, ipar- és forgalmi viszonyairól az 1895. évben. Sopron. 1896. 106. old.
43. Borovszky 2002. <http://mek.oszk.hu/09500/09536/html/0025/28.html> (letöltési idő: 2013. 07. 22. 16:22); Éhen Gyula (1905): Vas vármegye közgazdasági leírása. Pesti Könyvnyomda Rt. Budapest. 34–35. old., Horváth Ferenc (1980): Vas megye közgazdasági viszonyai a dualizmus korában 1860–1918. I. rész. In. Vasi Szemle, 1. szám, 95. old.

Felhasznált irodalom

Források

Levéltári források

- Ivánfy Ede (1896): Mosony vármegye múltja és jelene. (kézirat) Megtalálható a mosonmagyaróvári Hansági Múzeum archívumában.
- Magyar Nemzeti Levéltár Győr-Moson-Sopron Megye Soproni Levéltára, IV. B-409. 32891. 49. doboz, Sopron vármegye alispánjának iratai, 1872–1950.
- Magyar Nemzeti Levéltár Vas Megyei Levéltára, 405. g/20 doboz. Alispáni különgyűjtemény, vasút tervek.
- Magyar Nemzeti Levéltár Győr-Moson-Sopron Megye Soproni Levéltára. VI. 435. 162. doboz. A Győr–Sopron–Ebenfurth vasút (GYSEV) Soproni Igazgatóságának iratai 1872–1948.
- Magyar Nemzeti Levéltár Győr-Moson-Sopron Megye Győri Levéltárának Mosonmagyaróvári Fióklevéltára, IV.B/906. 366. doboz, Alispáni iratok, Pozsony–sopron közötti (fertővidéki) vasút.

Nyomtatott forráskiadványok

- Adatok a vasutak 1915. évi állapotáról és üzleti eredményeiről, valamint az 1891–1915. évi összesített eredményekről. Kereskedelemügyi m. kir. minister. Budapest. 1917.
- A Fertővidéki helyi érdekű vasut részvény-társaság alapszabályai. Budapest. 1897.
- A Magyar Korona országainak Mezőgazdasági statisztikája. II. kötet, Gazdaczimtár. A Magy. Kir. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1897.
- A Magyar Szent Korona országainak vasutjai 1897, 1898. és 1899. évben. A Magyar Kir. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. é. n.
- A Soproni Kerületi Kereskedelmi és Iparkamara évi jelentése. A kamarai kerület kereskedelmi, ipar- és forgalmi viszonyairól az 1895. évben. Sopron. 1896.
- Bellusi Baross Károly (1893): Magyarország földbirtokosai. Az összes 100 holdnál többel bíró magyar birtokosok névsora, a tulajdonukban lévő földterületek művelési ágak szerinti feltüntetésével. Hungária. Budapest.

Berényi Pál (1985): Sopron megye. MTA. Budapest.
 Éhen Gyula (1905): Vas vármegye közgazdasági leírása. Pesti Könyvnyomda Rt. Budapest.
 Galánthai Nagy Sándor (1898) (szerk.): Mihók-féle magyar compass: pénzügyi évkönyv. 1897. Budapest.
 Magyarország tiszti cím- és névtára. Országos Magyar Kir. Statisztikai Hivatal. Budapest. 1886.
 Magyarország tiszti cím- és névtára. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1912.
 Major Pál (1878): Mosonmegye monographiája I. Czéh Sándor-féle könyvnyomda. M.-Óvár.
 Sturm Albert (1897): Országgyűlési Almanach. Budapest.
 Sziklay János–Borovszky Samu (2002) (szerk.): Magyarország vármegyéi és városai. Arcanum Adatbázis Kft. Budapest. <http://mek.oszk.hu/09500/09536/html/0017/17.html>
 Thirring Gusztáv (1911): Sopron és a Magyar Alpok. Úti kalauz. DTE, Sopron.

Sajtó

Dunántúli Hírlap 1897.
 Győri Hírlap 1897.
 Rábaközi Hírlap 1897.
 Sopron 1901.
 Soproni Hírlap 1897.
 Soproni Napló 1902., 1906., 1914.
 Soproni Újság 1897.
 Vasúti és Közlekedési Közlöny 1896.

Szakirodalom

Beluszky Pál (2003): Magyarország településföldrajza. Dialóg Campus Kiadó. Budapest–Pécs.
 Fábíán Károly (1981): A Petőházi Cukorgyár száz éve. Petőházi Cukorgyár. Petőháza.
 Gürtlich, H. Gerhard–Székely Csaba (2014): Zugkraft im Nordburgenland. Die Neusiedler Seebahn. Verlag Holzhausen GmbH. Wien.
 Horváth Csaba Sándor (2015): A közlekedés és a tér: A GYSEV és a MÁV egyes helyiérdekű vasútjainak gazdasági és társadalmi hatásai az északnyugat-dunántúli térségben 1920-ig. PhD-értekezés. Budapest.
 Horváth Ferenc (1980): Vas megye közgazdasági viszonyai a dualizmus korában 1860–1918. I. rész. In. Vasi Szemle, 1980. 1. szám, 78–103. old.
 Kubinszky Mihály (1958): A hatvan éves pozsonyi és fertővidéki vasutak keletkezése. In. Soproni Szemle, 1958. 2. szám, 162–165. old.
 Locsmándi Szabolcs (2009): A határon átnyúló vaspálya. A GYSEV fejlődése és szerepe a határ menti kapcsolatokban Eisenstadt (Kismarton) – Sopron térségben. In. Tér és Társadalom, 2009. 2. szám, 135–153. old.
 Lovas Gyula (1998): A fertővidéki HÉV (1897–1997). In. Soproni Szemle, 1998. 1. szám, 30–43. old.
 Lovas Gyula (1976): Fejezetek a Győr–Sopron–Ebenfurti Vasút történetéből 1872–1945. (kézirat).
 Majdán János (1995): Vasúti vállalkozók a Dunántúlon. In. V. Fodor Zsuzsa (szerk.): Vállalkozó polgárok a Dunántúlon a dualizmus korában. LDM. Veszprém. 28–48. old.
 Pammer László (1995): A Gazdasági Vasutak. Hansági Vasút: A kapuvári Gazdasági Vasút. In. Kövér István (szerk.): Százéves a vasútigazgatóság Szombathelyen. Vasútvonal történetek. II. kötet. MÁV Rt. Szombathelyi Üzletigazgatóság és Közlekedéstudományi Egyesület Vas Megyei Szervezete. Szombathely. 610–618. old.
 Zwickl, Ludwig (2011): GySEV die Raaberbahn. Brücke zwischen Ost und West. Betriebsgeschichte der österreichischen Linien. BAHNmedien.at. Wien.

Internet

www.1000ev.hu

LOGISZTIKAI FOLYAMATOK TÁMOGATÁSA DRÓNOKKAL

SUPPORTING LOGISTIC PROCESSES WITH DRONES

HELL PÉTER egyetemi tanársegéd

Óbudai Egyetem Kandó Kálmán Villamosmérnöki Kar

Abstract

The safe conduct of logistics processes requires the introduction of more and more technical innovations. The massive propagation of drones, i.e. remote controlled unmanned aerial vehicles, can open up new perspectives to support diversified and multi-player logistics processes. People working in this system cannot be expected to be trained drone pilots, so the developments are mostly geared towards making the flying equipment more intelligent and safer. Although a smarter software program solves many problems in the field of security, a more advanced hardware construction also plays an important role. A number of foreign companies abroad apply processes automated by wire systems under centralized control, such as the use of drones to carry smaller packets, and to check the routes of loads. In my article I present the possible uses of the logistical drones, their advantages and limitations.

1. Bevezetés

A logisztikai folyamatok biztonságos lebonyolítása egyre több technikai újítás bevezetését igényli. A drónok vagyis a távirányítású, pilóta nélküli repülőeszközök tömeges elterjedése új távlatokat nyithat a szerteágazó és többszereplős logisztikai folyamatok támogatásához is. A rendszer szereplőitől nem várható el, hogy képzett drónpilóták legyenek, ezért a fejlesztések leginkább arra irányulnak, hogy maguk a repülő eszközök legyenek okosabbak, biztonságosabbak. Bár egy intelligensebb szoftver sok problémát megold a biztonság terén, fontos szerep jut a fejlettebb hardveres konstrukciónak is. Külföldön már több cég teszteli drónokat kisebb csomagok szállítására, rakományok útvonal ellenőrzésére, amit automatizált módon, drón-rendszerekkel valósítanak meg központi felügyelet mellett. Előadásomban bemutatom a csomagszállító drónok lehetséges felhasználási területeit, ezek előnyeit és korlátait.

2. Drónok alkalmazási területei

A civil (nem katonai) felhasználású pilóta nélküli légi járművek (UAV) fejlesztése az utóbbi évtizedben jelentősen felgyorsult. A drónok irányítási és tájékozódási képességei ez elmúlt években nagyot fejlődött mindeközben az eszközök teljesítménye is megnőtt, ami újabb területeken teszi lehetővé a fejlesztéseket. A hobbi reptetéstől az ipari, kereskedelmi, vagy katasztrófavédelmi feladatokig bárhol megtalálhatók a különböző kategóriájú, méretű és értékű eszközök, amit a civil felhasználási terület három főcsoportra bont.

1. *Hobbi célú felhasználási terület*
Hobbireptetés, versenyzés, filmkészítés stb.
2. *Nonprofit felhasználású terület*
Katasztrófaelhárítás, tűzoltóság, árvízvédelem, határ- és rendészeti feladatok, elsősegélynyújtás, ipari mérések stb.
3. *Kereskedelmi célú feladatok elvégzése*
Csomagszállítás, filmgyártás, földmérés stb.

3. Drónok logisztikai alkalmazásának legalizálása

A drónok katonai alkalmazásáról és polgári felhasználás gyakrabban érintett (filmipar, hobbi) területeiről sok szakkönyv, cikk született eddig is. Viszont a drónipar logisztikai alkalmazása és dokumentálása még mindig gyerekcipőben van. Ez többek között annak is köszönhető, hogy e terület legális tesztelése mindösszesen két éves múltra tekint vissza. Mint a legtöbb hasonló fejlesztés kezdete, ez is az Amerikai Egyesült Államokban indult el, ahol a legnagyobb szállító cégek és e-kereskedelemmel foglalkozó vállalkozások üzemelnek. A fejlesztések elmaradásának egyik fő oka, hogy az USA-ban kereskedelmi céllal nem alkalmazhattak drónokat, csak kizárólag hobbi céllal reptethettek. Ez a jogszabály a filmiparban is korlátozta a légifelvétel készítését ezért a nagyon költséges helikopteres, vagy repülőgépes megoldásokat alkalmazták, vagy egyszerűen más kontinensen oldották meg a forgatást. Ezért is számít forradalmi áttörésnek a jogszabály eltörlése, amit 2015. július 17-én, az Szövetségi Légügyi Igazgatóság, a Federal Aviation Administration (FAA) jelentette be és számolt be az első legális csomagszállításról. A feladat az volt, hogy az 1. ábrán látható Flirtey (Ausztrál startup cég) kopterének egy gyógyszer szállítmányt kellett elvinnie egy gyógyszertártól az 50 kilométerre, nehezen megközelíthető klinikához. Ezt a távot azonban egyelőre egyik kereskedelmi forgalomban lévő, vagy épített polgári drón sem tudná egyhuzamban, egy akkumulátorfeltöltéssel megtenni, ezért a feladat sikeres teljesítéséhez „csaltak” és az Nemzeti Repülési és Űrhajózási Hivatal segítségét kérték. A NASA egy távirányítással is működő kisrepülővel (Cirrus SR22) szállította el a csomagot a klinikához közeli repülőtérre, ahonnan a Flirtey drón vitte tovább a végső célállomásra. Ez a tesztrepülés nem számít különlegesebbnek, mint bármelyik korábbi drónos repülés, mégis fontos szerepet töltött be a jövőbeni szabályozások tekintetében. Az esemény sokak szerint a Wright fivérek 1903-as első sikeres repüléséhez hasonlítható, hiszen egy újabb mérföldkő lehet a drónok kereskedelmi használata felé.

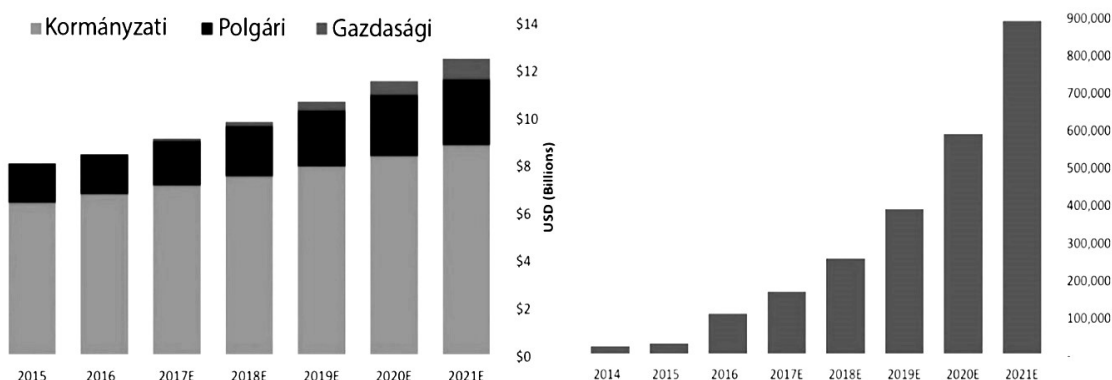
1. ábra: Az első legális csomagszállítás tesztrepülése 2015-ben



Forrás: <https://qz.com>

A drónok kereskedelmi használatának engedélyezése több iparágban fellendítette a fejlesztést, így a logisztika, csomagkézbesítés területén is jelentős előre lépések történtek. A 2. ábrán, látható, hogy a törvénymódosítás már 2015-ben változást hozott, ami megháromszorozta a fejlesztésre szánt anyagi ráfordításokat. A csomagszállító társaságok és nagyobb e-kereskedelmi cégek statisztikája szerint a csomagok 80%-a 2,3 kg-nál kisebb súlyú, így egy drón képes lesz azt kiszállítani a vásárlónak, egy átlagosan lakott országban akár 30 percen belül. Viszont a logisztikai drónok szerepe elsősorban az elzárt települések esetében lehet jelentős, ahol futárszolgálat munkáját nehéz útviszonyok, forgalmi akadályok, nagy szintkülönbség, vagy rossz időjárás nehezítik. Ilyenek lehetnek a szigetek, hegyvidéki települések, de akár természeti katasztrófa által sújtott terület is, ahová a hagyományos közúti vagy vízi járművekkel csak nagyon lassan vagy egyáltalán nem lehet eljutni.

2. ábra: Felhasználási célok arányának változása, valamint becsült változása az USA-ban



Forrás: <http://www.businessinsider.com>

4. Drón irányítás, dokkolás

A nagy futárcégek évek óta dolgozik azon, hogy a drónok alkalmazásával gyors összeköttetést tudjon teremteni az elzárt területekkel. Számos sikeres tesztet hajtottak végre az elmúlt években, ami azt bizonyítja, hogy a rendszer pár éven belül akár élesben működhet is. A UPS, a világ legnagyobb logisztikai vállalata sikeresen tesztelt egy futáráutó tetejéről indítható Workhorse HorseFly drónt. Az eszköz önállóan leszállítja a csomagot, majd visszatér a járműhöz, miközben a kocsit vezető futár a további kiszállításokat tudja intézni az útvonalán. A rendszer különösen a vidéki helyszíneken tesz majd jó szolgálatot, ahol a futáráutóiknak gyakran mérföldeket kell megtenniük, hogy egyetlen kiszállítást elvégezzenek. A cég szerint ha a technológia futáronként naponta csupán egyetlen mérföldet spórol, már az is akár 50 millió dollár megtakarítást jelenthet évente. A 3. ábrán látható drón a futáráutó tetején dokkol. Az aljára szerelt speciális kosár belóg az autó belső terébe, ahol a sofőr berakja a csomagot és útnak indítja a drónt, ami ezután a megadott címre megy. Az akkumulátorral működő HorseFly drón maximális repülési ideje 30 perc. Ez akár egy 10 km-re fekvő célpontot is stabilan képes megjárni 4,5 kg súlyú csomagot kézbesítve. A futáráutó az indítást követően tovább halad, ezért a távolságnövekedést is bele kell kalkulálni a célpont megválasztásakor.

3. ábra: Futáráutó tetejéről induló drón



Forrás: <https://fightersweep.com>

A visszatérő drón dokkolás közben újratölti magát, vagy akkumulátort cserél és ezután újból bevethető. A tesztkézbesítések nem mindegyik volt sikeres, ami azt jelenti, van mit dolgozni a rendszeren, de csomagszállító cégek bizonyos területeken ebben a technológiában látják a jövőt. A drónos csomagszállítást a világ legnagyobb e-kereskedelmi cége, az Amazon úgy képzei el, hogy ház méretű drón kaptárakat építene, ahonnan a repülőeszközök automatikusan indulnának és feladatuk végeztével, vagy akkumulátor cserére esetén ide érkeznének vissza. Az elképzelés megvalósítása időben távolabb áll, mint a futáráutó tetejéről indítható drón bevezetése és kissé futurisztikusnak is tűnik, de a cég szerint ebben az iparágban ez a jelentené a jövőt. A több tíz km-es távolságok megtétele egyenlőre sem tápellátás, sem biztonsági oldalról nem lehetséges. Ezért egy megvalósíthatóbb, a 4. ábrán látható, úgynevezett automata dokkoló állomást is tesztelnek a cégek, ahol az akkumulátor cserét a rendszer automatikusan megoldja, ezzel megnövelve a repülési távolságot. Ezek a dokkoló állomások meghatározott távolságokban letelepítve fogadják és indítják a repülőeszközöket és egy hirtelen jött időjárásváltozástól is megóvnák a drónt.

4. ábra: Automata drón dokkoló állomás



forrás: <http://www.airnest.com>

5. Tápellátás

A drónok legelterjedésében nagy szerepet játszik a tápellátás fejlődése is. A kis löketterfogató belsőégésű motorokkal felszerelt eszközök nehezen kezelhetők, ezért elmondható, hogy már a múlté. Az elektronikai eszközök fejlesztése magával hozta az akkumulátorok fejlődését is. Az elmúlt években megfizethetővé vált korszerű lítiumos akkumulátor megjelenése előtt csak álom volt az akár csak pár deka tömeget felemelni képes drónok gyártása. Ezért a fejlesztések is alulmaradtak mindaddig, amíg a lítium-polimer (Li-Po) akkumulátorok tömeges gyártása nem terjedt el. A Li-Po akkumulátorok energiasűrűség szempontjából kedvezőek, ezáltal lehetséges a hosszabb repülési idő és nagyobb terhek felemelése. Az akkumulátorfejlesztéseknek köszönhetően a közeljövőben a teljesítménysűrűség akár többszörösére is nőhet az újgenerációs lítium-Kén és Lítium-Levegő akkumulátorok elterjedésével. Az igazi változást a Lítium-Oxigén akkumulátor hozza majd, aminek az energiasűrűsége nagyjából megegyezik a belsőégésű motorok hasznos energiasűrűségével. (A belsőégésű, például benzines motor energiasűrűsége kb. 12 000 Wh/kg, de a veszteségek miatt a tényleges hajtásra csak a körülbelül 10%-ka jut, ami már megközelíti a Lítium-Oxigén akkumulátorét. Ezeknél a fejlesztés alatt álló akkumulátoroknál az a probléma, hogy a feltöltés-kisütés ciklikusság szám a kapacitásvesztés miatt alacsony, ami egyelőre nem teszi lehetővé a gazdaságos használatát. Az 1. táblázatban a különböző összetételű akkumulátorok energiasűrűsége olvasható.

1. táblázat: Akkumulátorok energiasűrűsége

| Akkumulátor típus | Átlagos energiasűrűség (Wh/kg) | Újratöltések száma |
|-----------------------------|--------------------------------|--------------------|
| Ólom (Lead-Acid) (Pb-acid) | 30–40 | ~ 600 |
| Nikkel-Kadmium (Ni-Cd) | 30–40 | ~ 500 |
| Nikkel-Metal-Hidrid (Ni-MH) | 90–110 | ~ 800 |
| Lítium-Ion (Li-Ion) | 130–180 | ~ 600 |
| Li-Polimer (Li-po) | 150–250 | > 1000 |
| Li-Kén (Li-S) | 350–700 | még alacsony |
| Li-Oxigén (Li-O) | 1000–1500 | még alacsony |

Forrás: saját szerkesztés

A jelenleg széleskörben használt Li-Po akkumulátor energiasűrűsége megfelelő egy drón pár tíz perces levegőben tartásához. És ezalatt megtett távolság már összemérhető a futárcégek kézbesítési feladataival, de ahhoz még mindig kevés, hogy több tíz kilométeres távolságokat leszállás és akkumulátor csere nélkül áthidaljunk. Addig, amíg a Li-Po akkumulátoroknál nagyobb energiasűrűségű akkumulátorokat nem sikerül tökéletesíteni és tömeggyártásban elérhetővé tenni, eddig ezek a repülőeszközök a logisztika iparágban csak játékszerek és tesztberendezések lesznek. Természetesen egyedi, speciális küldetéseket, folyamatos kontrol mellett elvégezhetünk, de a tömeges automatizált feladatok elvégzése még nem alkalmasak ebben a formában.

6. Jogi szabályozás mint nehezítő körülmény

Ahogy azt megszoktuk technikai fejlődés sokkal gyorsabb, mint ahogy azt a törvényhozás követni képes. A légi irányítás jelenleg nem követi a pilóta nélküli légitjárműveket. Birtoklásához és használatához semmiféle engedély, jogosítvány nem szükséges, de még csak bejelentési köteleesség sem terheli a felhasználót.

Akár egy játékdron is okozhat kisebb-nagyobb sérülést, anyagi károkat ha a tömegbe csapódik. A technikai fejlődés eredményeként egy új dimenzió a légtér nyílt meg előttünk, amit korábban csak a szigorú szabályok betartásával nagyon kevesek vettek igénybe. Napjainkban azonban bárki megveheti és használhatja a drónokat, függetlenül attól, hogy ismeri-e az eszközök technikai korlátait és irányításának gyakorlati fogásait, valamint tisztában van-e az alkalmazás írott, vagy íratlan szabályaival.

A jelenlegi szabályok értelmében tehát bárki vezethet, előzetes képzettség nélkül ilyen eszközöket. Azonban a jogkövető felhasználók (és idetartozik a logisztikai iparág is) lehetőségei erősen korlátozottak. Az engedélyek megszerzése a legtöbb országban a jelenlegi légügyi szabályok mellett hosszadalmas és bürokratikus. Az igénylését a Közlekedési Hatóságoktól (Magyarországon a Nemzeti Közlekedési Hatóság, Légügyi Hivatalától) kell igényelni írásban. Az elbírálás és elnyerése 30 nap, de akár több hónapig is elhúzódhat. Magyarországon naponta 700–1000 db különböző kategóriájú drón száll fel, különböző céllal. Az NKH-hoz beadott kérelmeket 2-3 fő bírálja el. Ez nem életszerű és sok esetben lehetetlen helyzetbe hozza a felhasználót. (Például egy televíziós társaság, vagy csomagszállító cég esetében nem tervezhető napokkal előre a drónhasználat. Ezért a repülések ritkán kerülnek bejelentésre.)

Magyarország 2017 júliusától új dróntörvényt alkottak, ami már „közeledik” ez életszerű üzemeltetés betartásához, de még mindig nem végleges. Ami előrelépés lesz, hogy egy regisztrált mobil alkalmazással eseti légtérhasználatot kérhetünk, amit a HungaroControl által kezelt automata alkalmazás elbírál és pozitív döntés esetén 30 percre megadja azt. A törvény jelenleg három kategóriát különböztet meg a drónoknál. A 0. (játék) kategória nem igényel bejelentés kötelezettséget és képesítést.

0. kategória: 250 grammnál kisebb tömegű, játéknak tekinthető eszköz. Ezekre nem vonatkozik a szabályozás. 50 méteres magasságig lehet röptetni, nappal, bármiféle képesítés és bejelentés nélkül.

1. kategória: 250 gramm és 2 kilogramm közötti tömegű drónok tartoznak, ezekkel kizárólag nappal és 50 méter magasságig lehet repülni.

2. kategória: 2 kilogramm és maximum 25 kilogramm közötti eszközök. Az 50 méternél magasabbra repülő, illetve belterületen használt drónoknál kell majd a jogosítvány. Ebbe a kategóriába tartoznak a csomagszállító drónok is.

3. kategória: 25 és 150 kilogramm közötti, pilóta nélküli légi járművek tartoznak.

A csomagszállító társaságok esetében a drónhasználat mindenképp legális keretek között valószínűsíthető meg, de amíg a jogszabályokon világszerte nem módosítanak, addig a rendszer élesben nem üzemelhet. Emellett a jogszabályi környezet abban is megnehezíti a drónok használatát, hogy irányítás közben a drónnak mindvégig a pilóta látómezejében kell maradnia. A fenti törvények és szabályozások ismeretében kimondható, hogy a törvényhozás világszerte messze lemaradt az iparág fejlődésétől, ezért minél hamarabb szükség van a drónok használatát szabályozó jogi keretek kidolgozására. Ennek a biztosítania kell a hobbi és a kereskedelmi célú felhasználók, valamint a hatóságok számára is a drónok alkalmazásának betartható és átlátható, ugyanakkor számon kérhető feltételrendszerét. A várható szabályozásnak ki kell térnie az adatvédelem, a repülésbiztonság, valamint a felelősségbiztosítás kérdéseire is.

7. Konklúzió

A 2015-ben FAA által bejelentett jogszabályváltozás a világon több pontos is elindította a csomagszállító drónok fejlesztését és legális tesztelését. A világvezető csomagszállító és logisztikai cégek 42%-a gondolja, hogy üzleti terveiben szerepet játszik a drónok alkalmazása kisebb szállítmányok célba juttatására. Több elképzelés született és születik a drónok hatékony csomagkézbesítési technológiájának fejlesztésére. A logisztika szektorban a drónok jövőbeni alkalmazása nagyrészt ismeretlen, nem lehet tudni, hogy életképes lehet e hosszútávon. A www.statista.com kutatásai szerint a megkérdezettek 38%-a bízik a drónos csomagszállítás jövőjében, de arra, hogy levelünket, csomagunkat egy drón szállítsa ki, még biztos várni kell pár évet. Egyelőre az tisztán látszik, hogy ezek a repülőeszközök a tápellátás gyenge pontja miatt rövid távolságok megtételére alkalmasak. De ami még nagyobb akadállynak tűnik, az a kormányzati szabályozás kidolgozása és az engedélyek megadása.

Felhasznált irodalom

- Amazon patent reveals drone delivery, <http://money.cnn.com/2017/06/23/technology/amazon-drone-beehives/index.html>, Adatok letöltve: 2017. 10. 14.
- Amazon Patents Talking Delivery Drone, <http://www.govtech.com/fs/Amazon-Patents-Talking-Delivery-Drone.html>, Adatok letöltve: 2017. 10. 14.
- Battery energy – What battery provides more?, <http://www.allaboutbatteries.com/Battery-Energy.html>, Adatok letöltve: 2017. 10. 14.
- Dronebox – The Automated, Connected, Self-Charging Drone Platform, <http://www.airnest.com/blog/2016/2/18/dronebox-the-automated-connected-self-charging-drone-platform>, Adatok letöltve: 2017. 10. 14.
- Frank Schroth (2016): Top 20 Companies in Drone Manufacturing,, <http://dronelife.com/2016/02/24/29146>, Adatok letöltve: 2016. 05. 20.
- Jackal (2016): Jövőbe mutató megoldások: Flytrex a telefondrón, http://quadkopter.blog.hu/2016/09/09/jovobe_mutato_megoldasok_i_flytrex_sky, Adatok letöltve: 2016. 03. 10.
- Lazányi Kornélia (2016): A biztonsági kultúra szerepe a vezetői döntések támogatásában. TAYLOR: Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Folyóirat: a Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei 8:(1) pp. 143–150.
- Lazányi Kornélia. (2015): A biztonsági kultúra Taylor: Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Folyóirat: A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei 7:(1–2) pp. 398–405.
- Tájékoztató pilóta nélküli légitárművel végrehajtandó műveletek 2017 január 1. napjától hatályba lépő engedélyezési eljárásról, <http://dronehungary.hu/jogszabalyok>, Adatok letöltve: 2017. 10. 14.
- Texas Instruments (2005): <http://www.ti.com/lit/an/swra048/swra048.pdf>, Adatok letöltve: 2016. 09. 20.
- The High-power Lithium-ion http://batteryuniversity.com/learn/archive/the_high_power_lithium_ion, Adatok letöltve: 2017. 10. 14.
- UPS Demonstrates Drone Package Delivery, <https://fightersweep.com/7181/watch-ups-demonstrates-drone-package-delivery-oops/>, Adatok letöltve: 2017. 10. 14.
- UPS drivers may tag team deliveries with drones, <http://money.cnn.com/2017/02/21/technology/ups-drone-delivery/index.html>, Adatok letöltve: 2017. 10. 14.

OKOS, FENNTARTHATÓ ÉS BIZONTSÁGOS VÁROSOK

SMART, SUSTAINABLE AND SAFE CITIES

TOKODY DÁNIEL PhD-hallgató

Óbudai Egyetem Biztonságtudományi Doktori Iskola

MEZEI JÁNOS IMRE MSc-hallgató

Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar

Abstract

Smart, sustainable and safe cities. But how can a traditional metropolis achieve this complex aim? What facts are go handed together with the sustainability and the safety expected by the townsmen? How could we improve our city better all by ourselves? What kinds of technological side has got a smart city's construction and development? We could easily illustrate the answers several numbers from among the urban infrastructures. At the same time in our sight the urban traffic infrastructure in the city's fabric such as the vascular system which encompassed human bodies. The vehicular traffic in cities is almost look likes the flow of the blood in our body. Accordingly, we will point out the local transport system of the city only subjective way. The reason of the above applied method is that we would like to analyse the main qualities of the clever city transport subsystem.

1. Bevezetés

Az okos város megvalósításának kulcsgondolataként a városlakó és annak igényei dominálnak. Vagyis minden „smart” törekvésnek az emberek jólétét kell elsődlegesen megvalósítania. Az okos dolgok (város, anyagok, közlekedés stb.) célja az embert körülvevő környezet élhetőbbé tétele és ennek biztosítása hosszabb távra is. Mindezt úgy, hogy a felhasználók legkisebb ráfordítással a legtöbb előnyhöz jussanak. Az városlakók életminőségének javítását és növelését az okos város törekvések elsődleges helyen kezelik. A Smart város koncepció mindenki számára élhetőbb, szolgáltatás alapú, kulturált életformát biztosító emberközeli falu a metropolisban vízió. Ebben a városban élni jó. Barátságos. Megfizethető. Fejlett infrastruktúrával rendelkezik. Folyamatosan fejlődik. Lakói és látogatói megtalálják a számukra fontos dolgokat benne ezért idegenforgalmilag is csábító.¹

2. Okos, fenntartható és biztonságos városok létrehozása

A tudomány legfontosabb feladata az emberiség jólétének előmozdítása. Ezért a tudomány eredményeinek társadalmi hasznosulásáért tevékenykedünk. A fejlesztésünk a mai fiatal tudós generációt integrálja magában. Az ifjú kutatókból álló hálózat számos kutatója olyan területen tevékenykedik és ér el eredményeket, amelyek könnyűszerrel alkalmazhatóak a „digitális” jólét létrehozására. Kutatásaik magukba foglalják a digitális kompetencia fejlesztést, az okos városok kialakítását, az Ipar 4.0-t, az intelligens közlekedési rendszereket, kiber-fizikai rendszereket, az IoT, a felhőtechnológiákat, a biztonságos és fenntartható társadalmak létrehozásának számos további törekvését. Ezeket a minden-

napi életben is felhasználható, világszinten is élvonalban lévő kutatási eredményeket lehetőségünk nyílik alkalmazni a magyar társadalom felemelkedése érdekében. Amelynek segítségével Magyarországon is létrehozhatjuk az okos, fenntartható és biztonságos városokat. És hosszútávon megalapozhatjuk a jóléti társadalom létrehozásának feltételeit.²

Átfogó átalakítási, megújítási stratégiák még kevés esetben állnak rendelkezésre. Az egyes városokat tekintve, sokszor még egy olyan terület sincs kiválasztva, amelyen a fejlesztéseket elindítanák. Ráadásul az okos városok létrehozása meglehetősen technokrata vezérelv szerint a High-tech alkalmazások felé irányul. Ez pedig sokakban egy futurisztikus képet kelt ami feltehetően nem egy jó irány.³ Kutatásunkban összefüggéseiben tárjuk fel az okos városok kialakításának részleteit a lehető legtöbb szakterületet bevonva, de mégis szem előtt tartva a fő célt mégpedig az embert és annak jólétét. Ugyanakkor cikkünk egyik mozgatórugója, hogy összefoglaljuk a várhatóan 2018 első felére elkészülő okos város modellünk elméleti alapjait. Az emberek jólétének létrehozását három szempont alapján kívánjuk megvalósítani ezek a szempontok a biztonság, a fenntarthatóság és az „okosság”. A szempontokat és azok strukturális határait a cikk folyamán meghatározzuk.

Városlakó központú tervezést a városi struktúrák teljes életciklusa során figyelembe kívánjuk venni. A participatív vagy kollaboratív tervezés alapgondolata, hogy az emberek alapvető joga, hogy részt vehetnek az őket érintő változások irányának és céljainak meghatározásában. Így az okos városok tervezésénél is részt vehetnek a városlakók a tervezés folyamatában a különféle szakemberekkel együttműködésben.⁴

A társadalom digitális átalakulása kapcsán nem csak a személyes részvételi egyeztetéseket kell létrehozni az okos kormányzat és az okos emberek között. A smart city két alappillére közötti híd lehet például a crowdsourcing féle feladat felosztást is. Amely során az okos városok fejlesztésével kapcsolatos egyes feladatokat a városfejlesztői csapata magánszemélyeknek online formában kiszervezi. Ezt úgy kell megvalósítani, hogy a fejlesztésben létrejött ad hoc kooperációk mindkét fél számára előnyös módon kerülhessenek megvalósításra. A fejlesztés során szociális tényezőket, illetve több társadalomtudományi szempont is figyelembe vesszünk. A fejlesztések társadalmi összefüggéseinek vizsgálata, kapcsolata, beágyazottsága és figyelembevétele nélkül nem létezik hatékony okosváros fejlesztés. A leendő felhasználók bevonására velük való kommunikációra külön figyelmet kell fordítani. Mert a szakértők és a felhasználók közötti közös nyelv megtalálása számos hasonló projektben nehézségeket okozott már. A munkát nehezítheti, hogy az átlagos felhasználó nem rendelkezik olyan átfogó ismeretekkel, amelyek a megvalósítást hatékonyá tehető. Azaz a fejlesztők szakértői esetében nélkülözhetetlen az absztrakt holisztikus gondolkodásmód, amellyel az olyan komplex rendszerek jövőbeni működése vizionálható, mint az okos városok. A felhasználó szempontjából az ismeretek hiánya generálta passzív magatartást, elutasítást preventíven kell kezelni mert azok a fejlesztés sikerességének akadályai lehetnek.⁵

Bár a szakirodalomban a felhasználók fejlesztésbe való bevonását kisebb projektek esetében javasolják a hosszútávú városfejlesztési projektek esetében elkerülhetetlen a városlakók bevonása hiszen enélkül a fejlesztés lényege veszik el vagyis az emberek igényeinek projektbe való integrálása. Mivel a felhasználó azaz a városlakó központú tervezés középpontjában az ember áll, akinek az okos város készül. Az okos város tervezési filozófiája az, hogy az ember szükségleteire épít, nem próbálja meg a fejlesztésekhez „idomítani” a városlakókat. Egy sikeres okos város létrehozásához a helyi közösségeket munka szintjén is be kell vonni például az említett crowdsourcing módszerével mert a város fejlődésében való szerepvállalás segíti a változások meghonosodását. A munka során folya-

matosan analizálni kell, hogy a felhasználóknak mire van szüksége majd a szakértők és a bekapcsolódó polgárok megoldási javaslatait iterációs módon újra kell tesztelni a városalakókon.⁶

3. Biztonságos okos városok

„Az okos városok strukturális rendszereinek az interdependenciái jelentősen befolyásolják a teljes város működését. A világ digitalizálódásával és a különböző rendszerek összefonódásával nagyobb figyelmet kell fordítanunk a 'safety and security'-ra. A biztonságos társadalmak kialakítása nem egyszerűen a kritikus infrastruktúrák védelmét jelenti. A Horizon 2020 stratégiában is megfogalmazódik a katasztrófavédelem, a bűnözés- és terrorellenes küzdelem, a külső határőrizet és védelempolitika és a digitális biztonság is. A fizikai és virtuális világot összekötő rendszerek biztonsága terjedésükkel arányos módon várhatóan felértékelődik majd. Hiszen működésükkel összefüggő zavarok azonnali módon befolyásolják a városok biztonságát és a lakosság életminőségét. Megbénításuk kihat a hat Cohen féle pillérek működésére.” Az okos városok biztonságának megteremtésére kiber-fizikai rendszerek létrehozását javasoljuk. Illetve alapvetően tervezési szempont kell hogy legyen a biztonság a város és a városi alrendszerek tekintetében is.⁷

4. Fenntartható okos városok

2014 októberében az International Telecommunication Union tanulmányában foglalta össze az okos és fenntartható városokkal kapcsolatos fogalmakat. A kutatás eredménye a 116 különböző definíció összefoglalása egy általános definícióvá az okos várossal kapcsolatosan. Az okos fenntartható város egy olyan innovatív város, amely az infokommunikációs technológiák és további eszközök – ilyenek például a kiber-fizikai rendszerek is (saját megjegyzés) – alkalmazásával javítja a településen élők életminőségét, a városi közművek és szolgáltatások hatékonyságát. Biztosítja a település versenyképességét a jelen és jövő generációk szükségleteit gazdasági, társadalmi és környezeti szempontból egyaránt. A fenntarthatóságért és az élhető város kialakításért teszünk ha a zöldfelületek növelése, az emisszió, zajártalom, porártalom, hulladék mennyiségének csökkentésére törekszünk a városok üzemeltetése során. Megoldás lehet például a hatékony, gyors, kényelmes közlekedés létrehozása a külvárosoktól egészen a város centrumáig. A városok növekedésével a növekvő mobilitási igények jelentkeznek akár a munkába járás akár a szabadidős tevékenységek kapcsán is. A közlekedés fenntarthatóvá tétele az okos városban megoldásra váró feladat.⁸

5. Okos városok technológiai háttere

A European Network and Information Security Agency (ENISA) szerint egy új trend figyelhető meg. Azaz, hogy a kritikus infrastruktúrák és az IoT kapcsolatából egy új struktúra a smart infrastruktúrák létrejötte van folyamatban. Kétségtelen, hogy életünk számos területén régóta tart már a kiber-fizikai rendszerek térnyerése. Ez a trend ugyancsak megfigyelhető a városi infrastruktúrákat érintően is. A digitális korszak és a közlekedés digitális fejlődése hozzájárul az okos városok létrehozásához is. A digitális fejlődés alapja a digitális technológia. Az ICT rendszerek ilyen technológiára épülnek. Az okos városok kialakítása során nagymértékben alkalmazzuk az ICT-t.⁹

Magyarország ICT szektorának mérete az OECD országokhoz képest kiemelkedő helyen áll. Így van lehetőségünk a szektorban rejlő potenciálra építeni az okos városok tervezése és létrehozása során.¹⁰ Smart anything Everywhere európai kezdeményezés esetében számos olyan projektet hoznak létre, amellyel az okos fenntartható és biztonságos városok tovább fejleszthetők. Létrehoznak olyan kiber-fizikai rendszereket, amelyek egy összekapcsolt, együttműködő és autonóm beágyazott intelligens infokommunikációs rendszert alkotnak. Vagyis felhasználják az információs- és kommunikációstechnológiákat az okos város különféle alrendszerének létrehozásához, mint az E-kormányzat, E-fejlesztés, E-társadalom stb. létrehozásához is.¹¹

6. Okos városok helyi okos közlekedése

Az okos városi közlekedés kialakításának szükségessége az Intelligens Közlekedési Rendszerek létrehozásának motivációban gyökerezik. Ezek a tényezők a produktivitás növelése (szállítási kapacitás, komfort), a kevesebb baleset és a károsanyag kibocsátás csökkentése a városi közlekedésben. Az okos városi közlekedés kialakítása lényegében egy továbbfejlesztett kooperatív ITS rendszerként kell elképzelni. Természetesen számos plusz előnnyel. Kezdetben a ITS rendszereket nem kapcsolták össze a Smart City fejlesztésekkel. Ugyanakkor a fejlesztések hatékonysága és a rendszerek közötti szinergiák legjobb kihasználása végett érdemes a Smart Mobilitás mint az okos város egyik alappilléreinek megvalósításakor az ITS rendszereket felhalmozott tudásra is építeni.¹²

A város fontos és jelentősen kitett infrastruktúrája a közlekedési hálózata. Az okos közlekedési struktúrában a kritikus infrastruktúrák jobb védelme megvalósítható. Mit jelent az, hogy smart közlekedés? Egy olyan ITS – Intelligent Transport System, amely modern technológiák alkalmazása útján elért nagy rugalmassággal rendelkező, adaptációra képes komplex integrált osztott intelligenciájú megfelelő önvédelmi mechanizmussal és hibajavító és hibatűrő képességgel rendelkező kooperatív struktúra.¹³

Az okos város mobilitás marketingének a lényege, hogy olyan plusz szolgáltatásokat nyújtson, mint amit a hagyományos rendszerek nem. Ilyen plusz szolgáltatás lehet a városi jegyrendszer. Ami képessé tehető arra, hogy a nagyobb városokban és összekötő közlekedési módok esetében is használható egységes jegyrendszert alakítsunk ki. Vagyis országos kiterjedésű integrált közlekedési menedzsment rendszert, közlekedés irányító és információs rendszereket, jegyrendszereket hozunk létre. Az intelligens elektronikus RFID technológián alapuló közösségi közlekedési jegyrendszer: városi közlekedés, elővárosi közlekedés, távolsági közúti és vasúti közlekedés, folyami és légi közlekedés, taxi vagy akár parkolás kifizetése is alkalmazható. Smart City-ben az emberek jólétének alapvető feltétele a jó szolgáltatások létrehozása is így van ez a közlekedéssel kapcsolatban is. A városi közlekedésben e-jegyrendszer adatainak felhasználásával kialakítható egy hűségprogram, amely kilométer gyűjtés alapján értékes ajándékok – havi éves bérletek, múzeumi belépők stb. – sorolhatók ki az utazóközönség között. Ezzel lehet az újdonságokat népszerűvé és elfogadottabbá tenni az okos városban a közlekedésre vonatkozólag. Az e-jegyrendszer előnye, hogy az RFID kártya, fényképes vagy fényképnélküli változatban is kialakítható. Az elszámolás idő, kilométer vagy utazás szám alapján is történhet. Lehetőség van a korlátlan utazás biztosítására akár szociális alapon. A hamisítók, csalók elleni védelem érdekében a bankkártya szintű biztonság szükséges. Az elveszett vagy lopott kártyák kiszűrésére leolvasáskor van mód. A rendszerben a mobiltelefonos és bankkártyás fizetés preferált. Az okos városban a közösségi közlekedés fontos elemei az automata metró, a felszíni

kötőpályás közlekedés a villamos és trolibusz rendszerek. A városi villamos vasút kialakításának kérdései között a lakosság igényeinek figyelembevétele, a kötött pálya előnyei, hátrányai, szállítókapacitás mibenléte, a környezett terhelés csökkenése, és a buszos közlekedéssel megfelelően kiegészülve kerülhetnek bele a fejlesztési koncepcióba. Villamos és trolibusz rendszerek megvalósítása olcsóbb kiépítési költséggel és gyorsabb megvalósíthatóság párosul, mint a metró építés. A trolibusz esetében még kisebb a környezet átalakításából adódó problémák száma.¹⁴

Elővárosi közlekedés is fontos eleme az okos város közlekedésének. Több vezető okos város projekt elemeként jelenik meg a városi gyorsvasút (S-bahn). A közösségi közlekedés mellett az egyéb közlekedési módok ráhordó szerepe nagyon fontos, mert a közlekedési hatékony működéséhez elengedhetetlen a jó együttműködés a különféle közlekedési módok között.

A hagyományos vasúti teher, távolsági, elővárosi utazások szétválasztása valódi több pályás útvonalak kialakításával megoldható. A metropolis tervezés elengedhetetlen eleme, hogy a külvárosok minél hatékonyabban bekapcsolódhassanak a város egészébe. De a közösségi közlekedés használatára való motivációt az autóval rendelkező utasok számára is meg kell valósítani így ki kell alakítani a városszéli parkoló pontokat. Ezeket a pontokat elektromos autók töltésére is fel kell készíteni. Mert az energiahatékony közlekedési módok előnybe részesítése végett a tömegközlekedés, elektromos és hidrogén alapú közlekedési módok a preferáltabbak az okos városokban.

A fenntartható és élhető városok gyalog- és kerékpárutak fejlesztése kapcsán is élen járnak.

Az autonóm járművek terjedése is időszerű (robotok, drónok, önvezető autók), előnyeik végett mint például az ütközés elkerülés, lopásvédelem, indításgátlás, műholdas követés. A mai korszerű robotrendszerek, ilyenek az önvezető autók is már képesek egymás követése útján a konvojban haladásra vagy akár egy kitűzött cél önálló elérésére. A vezető nélküli autonóm járműveket három fő csoportba sorolhatjuk az UGV azaz az ember nélküli szárazföldi járművek, az UUV azaz az ember nélküli vízi járművek és az UAV ember nélküli légi járművek. Mind mind egyre nagyobb szerepet kapnak az okos városok működésében.¹⁵

A járművek közötti kommunikáción kívül a V2X (Vehicle-to-everything) kommunikáció segíti a Smart City létrehozását. Bár minden mindennel való kommunikáció még gyerekcipőben jár. De a jármű-jármű kommunikáció egyre több funkcióval bír: frontális ütközés figyelmeztetés, forgalmi sáv tartására való figyelmeztetés, az úton végzett munkára való figyelmeztetés, megkülönböztető jelzést használó járműre való figyelmeztetés stb.¹⁶

Emellett az 5. generációs mobil hálózatok sávszélessége lehetővé fogja tenni a még több eszköz minőségi kommunikációját városszerte. Ennek a technológiának a kiaknázása során számos okos város innováció fog létrejönni. Mivel az 5G-s hálózatok elterjedésével az IoT kialakítása is biztosabb alapokra kerül majd.

7. Összefoglalás és néhány következtetés

Mit láthatjuk a városi rendszerek közötti kommunikáció, információ megosztás alapja az okos város működésének. A gépek közötti kommunikáció egyre nagyobb jelentőséggel bír a városi alrendszerekben.

Az okos várossal kapcsolatos technológiák, mint például a kiber-fizikai rendszerek (ilyen az ICT is) és az ezekből felépíthető intelligens rendszerek meghatározó szerepet

fognak játszani a világ műszaki, gazdasági életében. Így az intelligens és okos rendszerek térhódítása és piaci részesedése egy forradalmi változást generál majd, amely fontos részét képezheti a fenttartható okos városi fejlődésnek. Ugyanakkor az okos társadalmak létrehozásának és építésének keretei a város tervezés új dimenzióját kívánják meg ez pedig ami pedig a koprodukciós, közös tervezést és közös előállítást akár csak a városlakók és a városfejlesztők vagy például a kormányzat és a városfejlesztő szakértők között is.¹⁷

Jegyzetek

1. Caruso M. C. et al. (2017) “Mobility management for Smart Sightseeing”, 2017 International Conference of Electrical and Electronic Technologies for Automotive, Torino, Italy, pp. 1–6.; Tokody, D., Schuster, G. (2016a): Driving Forces Behind Smart City Implementations – The Next Smart Revolution. Journal of Emerging Research and Solutions in ICT, Vol. 1, No. 2, 1–16.; Tokody, D., Schuster, Gy., Papp, J. (2015a): Smart City, Smart Infrastructure, Smart Railway. In Proceedings of the International Conference on Applied Internet and Information Technologies, 231–234. ISBN:978-86-7672-260-0.
2. Tokody D. (2017a): Fiatal tudósok kutatásaival az élhető város létrehozásáért, Lépések A fenntarthatóság felé 22:(1) p. 27. 1 p.; Lazányi K. (2016a): “Do you trust your car?”, 2016 IEEE 17th International Symposium on Computational Intelligence and Informatics (CINTI), Budapest, pp. 000309-000314.
3. Gupta K., Hall R. P. (2017): “The Indian perspective of smart cities”, 2017 Smart City Symposium Prague (SCSP), Prague, Czech Republic, pp. 1–6.
4. Anthopoulos L. G., Vakali A. (2012): Urban Planning and Smart Cities: Interrelations and Reciprocities. In: Álvarez F. et al. (eds) The Future Internet. FIA 2012. Lecture Notes in Computer Science, vol. 7281. Springer, Berlin, Heidelberg, ISBN 978-3-642-30240-4.
5. Granier, Benoit and Hiroko Kudo (2016): “How are citizens involved in smart cities? Analysing citizen participation in Japanese Smart Communities.” Information Polity 21.1, 61–76.
6. Douay, N., (2007): La planification urbaine à l’épreuve de la métropolisation: enjeux, acteurs et stratégies à Marseille et à Montréal. Montréal: Université de Montréal et Université Paul Cézanne. PhD thesis in urban planning.
7. Lim, S. Y., Kiah, M. L., Ang, T. F. (2017): Security Issues and Future Challenges of Cloud Service Authentication. Acta Polytechnica Hungarica, 14.2: 69–89.; Tokody D., Flammini F. (2017b): “Smart Systems for the Protection of Individuals”, Key Engineering Materials, Vol. 755, pp. 190–197.; Csubák D. et al. (2016): Big Data Testbed for Network Attack Detection. Acta Polytechnica Hungarica, 13.2.; Flammini F., Setola R., Franceschetti G. (2013): Effective surveillance for homeland security: balancing technology and social issues. Boca Raton: CRC Press, Taylor & Francis Group.
8. Anthopoulos, L. (2015): Defining Smart City Architecture for Sustainability. In Proceedings of the 14th IFIP Electronic Government (EGOV) and 7th Electronic Participation (ePart) Conference 2015. Presented at the 14th IFIP Electronic Government and 7th Electronic Participation Conference 2015, IOS Press. Thessaloniki, Greece, pp. 140–147.; N. Khansari, A. Mostashari and M. Mansouri (2013): Impacting Sustainable Behaviour and Planning in Smart City, International Journal of Sustainable Land use and Urban Planning, 1 (2), 46–61.; Kiss Leizer G. K. (2015): Környezetbiztonság a hulladékok hasznosításában, Hadmérnök X:(3) pp. 109–118.; Kiss Leizer G. K., Berek L. (2016): The Safety Technology Questions of Wastes Arising in the Course of Catastrophes in the Continental Traffic, In: Bitay Enikő (eds.) Papers on Technical Science 5: Proceedings of the XXI-th International Scientific Conference of Young Engineers, pp. 217–220.
9. Tokody, D., Schuster, Gy. (2015b): I2 – Intelligent Infrastructure, In: Schmidt, P. et al. (ed.) Reviewed Proceedings Fifth International Scientific Videoconference of Scientists and PhD. students or candidates: Trends and Innovations in E- business, Education and Security. 129 p.,

- Bratislava, Szlovákia, 2015. 11. 18. Bratislava: University of Economics in Bratislava, pp. 121–128. ISBN 978-80-225-4191-6.; Tokody D. (2016b): Okos mobilitás, Műszaki Tudományos Közlemények 5. pp. 401–404. A XXI. Fiatal Műszakiak Tudományos Ülésszaka. Kolozsvár, Románia.
10. OECD Digital Economy Outlook 2015. Organization for Economic, 2015.
 11. Dameri R. P. (2017): “Using ICT in Smart City” Smart City Implementation. Springer International Publishing, 45–65.; Moyser R., Uffer S. (2016): From Smart to Cognitive: A Roadmap for the Adoption of Technology in Cities. In: Portmann E., Finger M. (eds.) Towards Cognitive Cities. Studies in Systems, Decision and Control, vol. 63. Springer, Cham, ISBN 978-3-319-33797-5.
 12. John R. M. et al. (2014)? “Smart public transport system”, 2014 International Conference on Embedded Systems (ICES), Coimbatore, pp. 166–170.
 13. Ringenson T. et al. (2017): “The Limits of the Smart Sustainable City.” Proceedings of the 2017 Workshop on Computing Within Limits. ACM.; Tokody D., Flammini F. (2017c): The intelligent railway system theory: The European railway research perspective and the development of the European digital railway strategy, Internationales Verkehrswesen: Fachzeitschrift Fur Wissenschaft Und Praxis 69:(1) pp. 38–40.
 14. Mboup G. (2017): Smart Infrastructure Development Makes Smart Cities – Promoting Smart Transport and ICT in Dakar. In: Vinod Kumar T. (eds) Smart Economy in Smart Cities. Advances in 21st Century Human Settlements. Springer, Singapore, ISBN978-981-10-1608-0.
 15. Mester Gy., Pletl Sz., Pajor G., Basic D. (1994): Adaptive Control of Rigid-Link Flexible-Joint Robots. Proceedings of 3rd International Workshop of Advanced Motion Control, pp. 593–602., Berkeley, USA.; Mester Gy. (1995a): Neuro-Fuzzy-Genetic Trajectory Tracking Control of Flexible Joint Robots. Proceedings of the I ECPD International Conference on Advanced Robotics and Intelligent Automation, pp. 93–98., Athens, Greece.; Mester Gy., Pletl Sz., Pajor G., Rudas I. (1995b): Adaptive Control of Robot Manipulators with Fuzzy Supervisor Using Genetic Algorithms, Proceedings of International Conference on Recent Advances in Mechatronics, ICRAM’95, O. Kaynak (ed.), Vol. 2, pp. 661–666, ISBN 975-518-063-X, Istanbul, Turkey, August 14–16.; Mester Gy., Pletl Sz., Pajor G., Jeges Z. (1992): Flexible Planetary Gear Drives in Robotics, Proceedings of the 1992 International Conference on Industrial Electronics, Control, Instrumentation and Automation – Robotics, CIM and Automation, Emerging Technologies, IEEE IECON ‘92, Vol. 2, pp. 646–649, ISBN 0-7803-0582-5, San Diego, California, USA.; Lazányi K. (2016b): “Investing in social support – Robots as perfect partners?”, 2016 IEEE 14th International Symposium on Intelligent Systems and Informatics (SISY), Subotica, pp. 25–30.; Kiss Leizer G. K., Tokody D. (2017): Radiofrequency Identification by using Drones in Railway Accidents and Disaster Situations, Interdisciplinary Description Of Complex Systems 15:(2) pp. 114–132.; Riaz F. and M. A. Niazi, (2016): “Road collisions avoidance using vehicular cyber-physical systems: a taxonomy and review,” Complex Adapt. Syst. Model., vol. 4, no. 1, p.15. <https://doi.org/10.1186/s40294-016-0025-8>.
 16. Lazányi K. (2016c): “Who do you trust? – Safety aspect of interpersonal trust among young adults with work experience”, 2016 IEEE 11th International Symposium on Applied Computational Intelligence and Informatics (SACI), Timisoara, pp. 349–354.; Tokody D., Mezei J. I., Schuster Gy. (2016c): Autonóm intelligens járművek helyzete Európában, Köztes Európa: Társadalomtudományi Folyóirat: A Vitek Közleményei 8:(1–2) pp. 199–206.; Tokody D., Mezei J. I., Schuster G. (2017d): An Overview of Autonomous Intelligent Vehicle Systems. In: Jármai K., Bolló B. (eds.) Vehicle and Automotive Engineering. Lecture Notes in Mechanical Engineering. Springer, Cham.
 17. Kudo H. (2016): Co-design, Co-creation, and Co-production of Smart Mobility System. In: Rau PL. (eds) Cross-Cultural Design. CCD 2016. Lecture Notes in Computer Science, vol 9741. Springer, Cham, ISBN 978-3-319-40092-1.

Felhasznált irodalom

- Anthopoulos L. G., Vakali A. (2012): Urban Planning and Smart Cities: Interrelations and Reciprocities. In: Álvarez F. et al. (eds) *The Future Internet*. FIA 2012. Lecture Notes in Computer Science, vol. 7281. Springer, Berlin, Heidelberg, ISBN 978-3-642-30240-4.
- Anthopoulos, L. (2015): Defining Smart City Architecture for Sustainability. In *Proceedings of the 14th IFIP Electronic Government (EGOV) and 7th Electronic Participation (ePart) Conference 2015*. Presented at the 14th IFIP Electronic Government and 7th Electronic Participation Conference 2015, IOS Press. Thessaloniki, Greece, pp. 140–147.
- Caruso M. C. et al. (2017) “Mobility management for Smart Sightseeing”, 2017 International Conference of Electrical and Electronic Technologies for Automotive, Torino, Italy, pp. 1–6.
- Csubák D. et al. (2016): Big Data Testbed for Network Attack Detection. *Acta Polytechnica Hungarica*, 13.2.
- Dameri R. P. (2017): “Using ICT in Smart City” *Smart City Implementation*. Springer International Publishing, 45–65.
- Douay, N., (2007): *La planification urbaine à l’épreuve de la métropolisation: enjeux, acteurs et stratégies à Marseille et à Montréal*. Montréal: Université de Montréal et Université Paul Cézanne. PhD thesis in urban planning.
- Flammini F., Setola R., Franceschetti G. (2013): *Effective surveillance for homeland security: balancing technology and social issues*. Boca Raton: CRC Press, Taylor & Francis Group.
- Granier, Benoit and Hiroko Kudo (2016): “How are citizens involved in smart cities? Analysing citizen participation in Japanese Smart Communities.” *Information Polity* 21.1, 61–76.
- Gupta K., Hall R. P. (2017): “The Indian perspective of smart cities”, 2017 Smart City Symposium Prague (SCSP), Prague, Czech Republic, pp. 1–6.
- John R. M. et al. (2014)? “Smart public transport system”, 2014 International Conference on Embedded Systems (ICES), Coimbatore, pp. 166–170.
- Kiss Leizer G. K. (2015): Környezetbiztonság a hulladékok hasznosításában, *Hadmérnök X*:(3) pp. 109–118.
- Kiss Leizer G. K., Berek L. (2016): The Safety Technology Questions of Wastes Arising in the Course of Catastrophes in the Continental Traffic, In: Bitay Enikő (eds.) *Papers on Technical Science 5: Proceedings of the XXI-th International Scientific Conference of Young Engineers*, pp. 217–220.
- Kiss Leizer G. K., Tokody D. (2017): Radiofrequency Identification by using Drones in Railway Accidents and Disaster Situations, *Interdisciplinary Description Of Complex Systems* 15:(2) pp. 114–132.
- Kudo H. (2016): Co-design, Co-creation, and Co-production of Smart Mobility System. In: Rau PL. (eds) *Cross-Cultural Design*. CCD 2016. Lecture Notes in Computer Science, vol 9741. Springer, Cham, ISBN 978-3-319-40092-1.
- Lazányi K. (2016a): “Do you trust your car?”, 2016 IEEE 17th International Symposium on Computational Intelligence and Informatics (CINTI), Budapest, pp. 000309-000314.
- Lazányi K. (2016b): “Investing in social support – Robots as perfect partners?”, 2016 IEEE 14th International Symposium on Intelligent Systems and Informatics (SISY), Subotica, pp. 25–30.
- Lazányi K. (2016c): “Who do you trust? – Safety aspect of interpersonal trust among young adults with work experience”, 2016 IEEE 11th International Symposium on Applied Computational Intelligence and Informatics (SACI), Timisoara, pp. 349–354.
- Lim, S. Y., Kiah, M. L., Ang, T. F. (2017): Security Issues and Future Challenges of Cloud Service Authentication. *Acta Polytechnica Hungarica*, 14.2: 69–89.
- Mboup G. (2017): Smart Infrastructure Development Makes Smart Cities – Promoting Smart Transport and ICT in Dakar. In: Vinod Kumar T. (eds) *Smart Economy in Smart Cities*. Advances in 21st Century Human Settlements. Springer, Singapore, ISBN 978-981-10-1608-0.
- Mester Gy., Pletl Sz., Pajor G., Jeges Z. (1992): Flexible Planetary Gear Drives in Robotics, *Proceedings of the 1992 International Conference on Industrial Electronics, Control, Instrumenta-*

- tion and Automation – Robotics, CIM and Automation, Emerging Technologies, IEEE IECON '92, Vol. 2, pp. 646–649, ISBN 0-7803-0582-5, San Diego, California, USA.
- Mester Gy., Pletl Sz., Pajor G., Basic D. (1994): Adaptive Control of Rigid-Link Flexible-Joint Robots. Proceedings of 3rd International Workshop of Advanced Motion Control, pp. 593–602., Berkeley, USA.
- Mester Gy. (1995a): Neuro-Fuzzy-Genetic Trajectory Tracking Control of Flexible Joint Robots. Proceedings of the I ECPD International Conference on Advanced Robotics and Intelligent Automation, pp. 93–98., Athens, Greece.
- Mester Gy., Pletl Sz., Pajor G., Rudas I. (1995b): Adaptive Control of Robot Manipulators with Fuzzy Supervisor Using Genetic Algorithms, Proceedings of International Conference on Recent Advances in Mechatronics, ICRAM'95, O. Kaynak (ed.), Vol. 2, pp. 661–666, ISBN 975-518-063-X, Istanbul, Turkey, August 14–16.
- Moyser R., Uffer S. (2016): From Smart to Cognitive: A Roadmap for the Adoption of Technology in Cities. In: Portmann E., Finger M. (eds.) Towards Cognitive Cities. Studies in Systems, Decision and Control, vol. 63. Springer, Cham, ISBN 978-3-319-33797-5.
- N. Khansari, A. Mostashari and M. Mansouri (2013): Impacting Sustainable Behaviour and Planning in Smart City, International Journal of Sustainable Land use and Urban Planning, 1 (2), 46–61.
- OECD Digital Economy Outlook 2015. Organization for Economic, 2015.
- Riaz F. and M. A. Niazi, (2016): “Road collisions avoidance using vehicular cyber-physical systems: a taxonomy and review,” Complex Adapt. Syst. Model., vol. 4, no. 1, p.15. <https://doi.org/10.1186/s40294-016-0025-8>.
- Ringenson T. et al. (2017): “The Limits of the Smart Sustainable City.” Proceedings of the 2017 Workshop on Computing Within Limits. ACM.
- Schuster G., Tokody D., Mezei I. J. (2017): Software Reliability of Complex Systems Focus for Intelligent Vehicles. In: Jármái K., Bolló B. (eds.) Vehicle and Automotive Engineering. Lecture Notes in Mechanical Engineering. Springer, Cham.
- Tokody, D., Schuster, Gy., Papp, J. (2015a): Smart City, Smart Infrastructure, Smart Railway. In Proceedings of the International Conference on Applied Internet and Information Technologies, 231–234. ISBN:978-86-7672-260-0.
- Tokody, D., Schuster, Gy. (2015b): I2 – Intelligent Infrastructure, In: Schmidt, P. et al. (ed.) Reviewed Proceedings Fifth International Scientific Videoconference of Scientists and PhD. students or candidates: Trends and Innovations in E- business, Education and Security. 129 p., Bratislava, Szlovákia, 2015. 11. 18. Bratislava: University of Economics in Bratislava, pp. 121–128. ISBN 978-80-225-4191-6.
- Tokody, D., Schuster, G. (2016a): Driving Forces Behind Smart City Implementations – The Next Smart Revolution. Journal of Emerging Research and Solutions in ICT, Vol. 1, No. 2, 1–16.
- Tokody D. (2016b): Okos mobilitás, Műszaki Tudományos Közlemények 5. pp. 401–404. A XXI. Fiatal Műszakiak Tudományos Ülésszaka. Kolozsvár, Románia.
- Tokody D., Mezei J. I., Schuster Gy. (2016c): Autonóm intelligens járművek helyzete Európában, Köztes Európa: Társadalomtudományi Folyóirat: A Vitek Közleményei 8:(1–2) pp. 199–206.
- Tokody D. (2017a): Fiatal tudósok kutatásaival az elérhető város létrehozásáért, Lépések A fenntarthatóság felé 22:(1) p. 27. 1 p.
- Tokody D., Flammini F. (2017b): “Smart Systems for the Protection of Individuals”, Key Engineering Materials, Vol. 755, pp. 190–197.
- Tokody D., Flammini F. (2017c): The intelligent railway system theory: The European railway research perspective and the development of the European digital railway strategy, Internationales Verkehrswesen: Fachzeitschrift Fur Wissenschaft Und Praxis 69:(1) pp. 38–40.
- Tokody D., Mezei I. J., Schuster G. (2017d): An Overview of Autonomous Intelligent Vehicle Systems. In: Jármái K., Bolló B. (eds.) Vehicle and Automotive Engineering. Lecture Notes in Mechanical Engineering. Springer, Cham.

AZ OKOS OTTHONOK VEZETÉK NÉLKÜLI ALKOTÓELEMEINEK BIZTONSÁGA

SAFETY OF SMART HOME WIRELESS COMPONENTS

VARGA PÉTER JÁNOS egyetemi adjunktus
Óbudai Egyetem Kandó Kálmán Villamosmérnöki Kar

Abstract

Smart home has become more and more popular. The best definition of technology is: the integration of technology and services through home networking for a better quality of living. It involves the control and automation of lighting, heating, ventilation, air conditioning, and security. Smart homes consist of three main parts of the communication technology perspective:

- communication channel,
- peripheral devices,
- central control unit.

All three areas have wired and wireless components. Modern systems generally consist of switches and sensors connected to central control unit which have a network connection. All system can be interacted either with a wall-mounted terminal, mobile phone, tablet or PC using a program or a web interface. WLAN is often used for remote monitoring and control the system. The safety of ingredients determines the security of the entire building.

1. Bevezetés

Napjainkra az okos otthonok különböző berendezések és rendszerek felügyelt és szabályozott egységes működésével üzemelnek. Minden ilyen komplex rendszer kialakításának fő célja az épület energiafogyasztásának optimalizálása, az épületben élők és értékeik biztonsága és kényelmük maximalizálása.

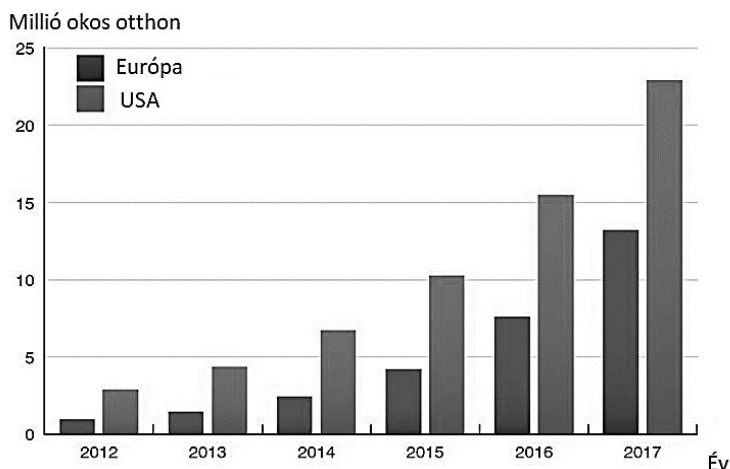
Az okos otthonok a kommunikációs technológiai szempontjából három fő részből állnak:

- kommunikációs csatorna,
- perifériás eszközök,
- központi vezérlő egység.

Mind a három terület rendelkezik vezetékes és vezeték nélküli összetevőkkel. Ezen összetevők biztonsága határozza meg a teljes épület biztonságát.

A rendszerek kialakítását figyelembe véve beszélhetünk az építéskor megtervezett és telepített intelligens rendszerekről és olyan megoldásokról, melyek csak a kivitelezés után, vagy egy régi építésű ingatlan esetében utólag kerültek beszerelésre. A következő diagram az okos otthonok számát mutatja 2012. és 2017. között Európában és USA-ban.

1. diagram: Okos otthonok száma Európában és USA-ban 2012 és 2017 között



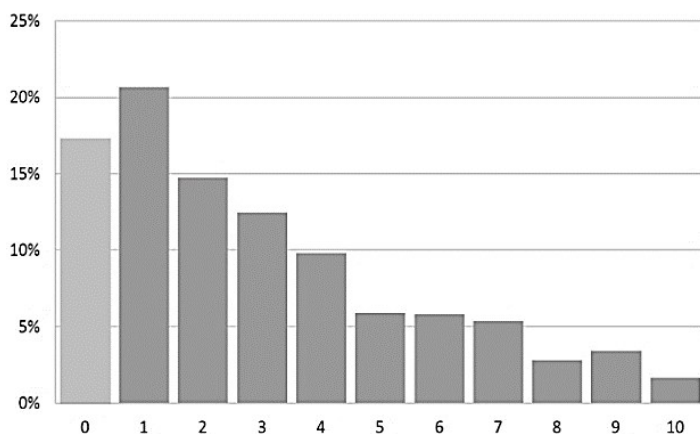
Forrás: <https://mysmahome.com>

A diagramon jól látszik, hogy az okos otthonok elterjedése Európában és az USA-ban is emelkedő tendenciát mutat. Ez azt jelenti, hogy az ilyen eszközök gyártási és eladási trendjei is emelkedtek.

2. Okos otthonok vezetékek nélküli eszközeinek biztonsága

A PRPL alapítvány 2016-ban kutatást végzett az okos otthonok és eszközeinek biztonságáról. A kutatásban több mint 1000 fogyasztó vett részt három kontinensről és hat országból. A kutatás több tématerülettel foglalkozott. Az egyik tématerület, a vezetékek nélküli intelligens eszközök penetrációját vizsgálta. A válaszadók 83%-a nyilatkozta azt, hogy rendelkezik olyan eszközzel, mely az otthoni vezetékek nélküli hálózathoz csatlakozik. Ez az adat figyelemreméltó, ha azt vesszük alapul, hogy az olyan eszközök, mint a laptopok, okostelefonok és táblagépek nincsenek az intelligens otthoni eszközök listáján a kutatásban. A válaszadók 47%-a úgy nyilatkozott, hogy otthonában három vagy több intelligens eszköz van. A következő diagram az eszközök darabszámát mutatja otthononként.

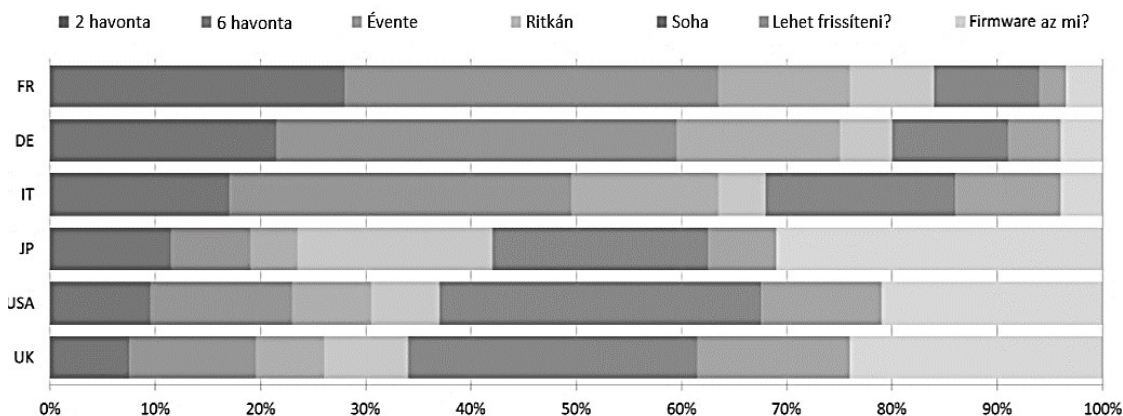
2. diagram: Eszközök darabszáma otthononként



Forrás: <https://prplfoundation.org/>

A legnépszerűbbek a multimédia centerek, a vezeték nélküli kamerarendszerek és az intelligens televíziók. Biztonsági aggályok az utóbbi években mindhárom eszközterületen felmerültek. Ilyenkor elgondolkodunk, hogy biztonságosak-e okos otthoni eszközeink. Sajnos nem jelenthető ki egyértelműen, hogy igen. A legnagyobb problémát az eszközök hálózati sebezhetősége jelenti. Maga a rendszer alapeleme a hálózat, mely sokszor kiegészül vezetékes vagy vezeték nélküli internet kapcsolattal is. Így érhető el, hogy az eszközök ne csak saját ingatlanunkból, hanem bárhonnan elérhetők legyenek. Ezzel a megoldással azonban sok esetben biztonsági rés keletkezik okos otthonunk eszközeihez. A vezeték nélküli hálózati végpontokat működtető belső program – firmware – frissítéseinek figyelmen kívül hagyása kritikus sérülékenységet okozhat. A PRPL alapítvány kutatása ezt a kérdést is vizsgálta. A 3. diagram ennek eredményét mutatja.

3. diagram: Firmware frissítési gyakoriság



Forrás: <https://prplfoundation.org/>

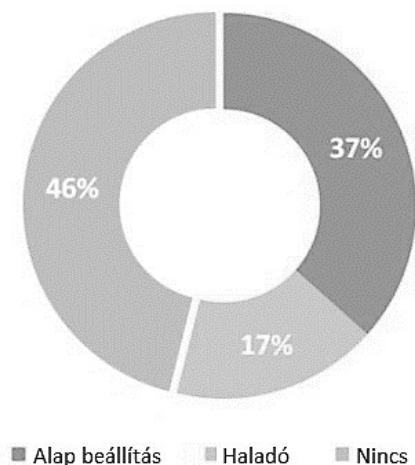
A megkérdezettek több mint fele (57%) azt mondta, hogy legalább évente egyszer frissítette a vezeték nélküli végpontja firmware-jét, de 20% soha nem tett így, és 23% nem is tudta, hogy lehetséges-e.

Az okos otthon vezeték nélküli hálózatában elengedhetetlen a végponti eszköz megfelelő hitelesítési és titkosítási beállításainak elvégzése. E nélkül a teljes hálózat védtelen az illetéktelen behatolóktól. Az eszközgyártók 2005 óta alapbeállítással ellátják eszközeiket, melynek adatai bárki számára hozzáférhetők az interneten. A kutatásból az is kiderül, hogy a válaszadók 37%-a csak ezt az alapbeállítást használja. A megkérdezetteknek 17%-a nyilatkozott arról, hogy a megfelelő beállításokat, jelszócseréket elvégezte eszközein. Sajnos 47%-uk nem tartja fontosnak ezt a lépést. Ez mutatja a 4. diagram.

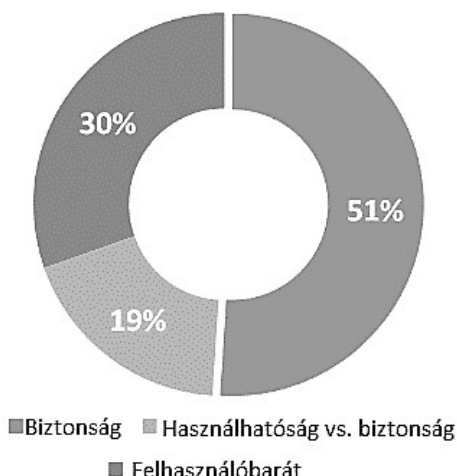
A kutatás másik kérdésköre arra irányul, hogy a felhasználók mit tartanak fontosabbnak az okos otthonuk biztonságát, meghatározott kööttségekkel, vagy a felhasználóbarát esetleg bárki számára hozzáférhető rendszert. Az eredmények meglepték a kutatókat. A válaszadók 51%-a a teljes biztonságot választotta kööttségekkel, 19%-uk nem akar kompromisszumokat, míg 30%-uk nyilatkozta, hogy a felhasználóbarát rendszert választja. Ez persze azzal jár, hogy Ő mint felhasználó teljes mértékben elfogadja a rendszerének alapbeállításait és paramétereit. Ezt mutatja az 5. diagram.

A kérdések utolsó sorozata a fogyasztók biztonságára és az okos otthon eszközei árának viszonyára kérdezett rá. A válaszokból az derült ki, hogy a fogyasztók 42%-a fizetne a biztonságosabb eszközökért, 32%-át elgondolkodtatta a kérdés, míg 26%-a nem aggódik az eszközök, berendezések biztonsága miatt.

4. diagram: A vezetékek nélküli eszközök biztonsági beállítása



5. diagram: Biztonság vs. felhasználóbarát



Forrás: <https://prplfoundation.org/>

A kutatás azt is megmutatta, hogy a felhasználók nagyobb számban vásárolnának intelligens eszközöket otthonaikban, ha a gyártók biztosítani tudják őket az eszközök megfelelő biztonságáról.

3. Okos otthonok eszközei Magyarországon

Napjainkra az okos városok és okos otthonok a kényelmünket szolgálják. Magyarországon is számos nagyvárosi fejlesztés indult el abba az irányba, hogy városainkat élhetőbbé tegyünk. Ezek a fejlesztések mind annak a tükrében zajlanak, hogy statisztikai adatokkal bizonyítható, hogy a városok lakossága az elmúlt évtizedekben egyre emelkedett. Az okos városok koncepciójából itthon sem hiányozhatnak az okos otthonok, melyek száma rohamosan nő. Ez azért van, mert a városlakók életkora is változik. Fiatalodnak a városok. A fiatalok pedig egyre jobban függenek a digitalizációtól, mely begyűrűzik egészen az otthonukig. Szakértők arra figyelmeztetnek, hogy a digitalizációval sajnos együtt jár a kiberbűnözés elterjedése is. Az már ismert, hogy egyes gyártók okos otthon eszközei rejtenek magukban kockázatot. Ez elsősorban érinti a bluetooth és a WLAN kapcsolattal rendelkező eszközök egy részét. Ezen eszközök sebezhetőségét a gyártók egy része javította és publikálta. Sajnos még előfordulhat, hogy egyes gyártók eszközei biztonsági hibákat rejtenek magukban. Egy hazai biztonsági kutató szerint jelenleg a legnagyobb problémát az jelenti, hogy a felhasználók a legolcsóbb termékeket vásárolják meg, amelyek nem rendelkeznek megfelelő biztonsági megoldásokkal. Ezekhez az eszközökhöz legtöbbször nem biztosított a folyamatos frissítés, és még az is lehetséges, hogy az internetre felcsatolt eszköz felhasználói kontroll nélkül frissíti saját belső programját. Ezzel általában az a céljuk a gyártóknak, hogy a felhasználókról minél több információt tudjanak meg.

4. Konklúzió

Az okos otthonok eszközeinek elterjedése megállíthatatlan. Ezt kihasználják a fejlesztők és a gyártók is. A PRPL kutatásából kiderül, hogy az eszközök darabszáma növekszik. Sajnos a felhasználók egy része nincs tisztában a megfelelő biztonsági beállításokkal, de kész fizetni egy biztonságosabb termékért.

Az okoseszközök kényelmesebbé teszik a mindennapjainkat, de felhasználói szinten is tudatosabban kell kiválasztani és használni azokat, hogy ne érjenek bennünket kellemetlen meglepetések. Ezt szükséges megtenni otthonunk biztonsága, privát szféránk és adataink érdekében.

Felhasznált irodalom

- 5 steps to keep your smart home from being hacked, Online: <https://www.pcworld.com/article/2925056/5-steps-to-keep-your-smart-home-from-being-hacked.html>, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- A tévéjelen keresztül is feltörhetők az okostévék, Online: <https://sg.hu/cikkek/it-tech/124602/a-tevejelen-keresztul-is-feltorhetok-az-okostevék>, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Funkstandards im Smart Home, Online: <http://www.smart-home.one/funkstandards-im-smart-home-warum-nicht-wlan-und-bluetooth-20162>, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Haig Zsolt: „Információ-társadalom-biztonság”, NKE Szolgáltató Kft, Budapest, 2015.
- Lazányi Kornélia: Innovation – the role of trust, SERBIAN JOURNAL OF MANAGEMENT, 2017.
- Market size of the global smart home market from 2013 to 2025, Online: <https://www.statista.com/statistics/562298/smart-home-market-by-region/>, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Mert nem lehetünk mindig jelen... Online: http://vezerlemahazam.blog.hu/2017/10/17/mert_nem_lehetunk_mindig_jelen, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Minden, amit az okosotthonról tudni kell, Online: <http://www.intelligensotthon-tudastar.hu/> Adatok letöltve: 2017. 10. 10., Smart Home Security Report 2016, Online: <https://prplfoundation.org/>, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Okos otthon, Intelligens otthon, épületautomatizálás, Online: <https://www.smarthomecenter.hu/>, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Okosváros, okosotthon, Online: http://uni-nke.hu/hirek/2017/10/17/okosvaros_-_okosotthon, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Smart City Infographic, Online: <https://www.postscapes.com/anatomy-of-a-smart-city/>, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Smart Home Market by Product, Online: <http://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/smart-homes-and-assisted-living-advanced-technologie-and-global-market-121.html> Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Smart home market size – Trends and projections, Online: <http://www.ironpaper.com/webintel/articles/smart-home-market-size-trends-projections/>, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.
- Smart Home, Online: <https://www.itead.cc/smart-home.html>, Adatok letöltve: 2017. 10. 10.

A TÁRSADALOM ÉS A VÉDETT HELYISÉGEK KAPCSOLATA, VALAMINT A VÉDETT HELYISÉGEK KIALAKÍTÁSÁHOZ KAPCSOLÓDÓ TUDOMÁNYTERÜLETEK

RELATIONSHIP BETWEEN SOCIETY AND PROTECTED PLACES AND SCIENTIFIC AREAS RELATED TO THE DESIGN OF PROTECTED PREMISES

BRÉDA GÁBOR PhD-hallgató

Óbudai Egyetem, Biztonságtudományi Doktori Iskola

HAJDU BEÁTA PhD-hallgató

Óbudai Egyetem, Biztonságtudományi Doktori Iskola

Abstract

Our information systems and infrastructures have become indispensable for society. People's lives even if they do not know, in connection with the operation of protected areas will be safe. Maintenance and welfare systems have integrated the elements of information systems, creating a complete infrastructure. Infrastructure planning and operation have become strategically important. Theoretical and physical design of information infrastructures is a complex engineering task, utilizing all technical engineering areas. The built infrastructure also has a protected room that needs to be properly designed and operated. Such a room can serve not only for the protection of technologies, but also for the secure and secure implementation of human-to-human communication. The operation of a well-established infrastructure is fundamentally influenced by the creation of security, so it is in the interest of society to have the right design. The system that is to be set up must also meet the proportional protection requirements in terms of property protection, information security and complex protection of network elements. The topic is comprehensively considered to ensure people's well-being is closely related to the correct design.

1. Bevezetés

A XXI. századi társadalom igényeinek kielégítése érdekében az informatika berendezéseinek valamint azok működtető elemeinek a fejlődése, egy új típusú és rohamos mértékben fejlődő összetett műszaki tudományterület születését idézte elő. Ez a terület az információ-kommunikációs eszközök összekapcsolását és egyre nagyobb hálózatát üzemeltető tudományterület. Az ilyen összekapcsolt és háttéreszközökkel ellátott rendszereket hívjuk összefoglaló néven információs infrastruktúráknak. Más megfogalmazásban az információs infrastruktúra: „A szervezetek vagy szolgáltatások működéséhez szükséges háttér-rendszerek és eszközök állományában megtestesülő fizikai, technológiai és szellemi erőforrások közül mindazok, amelyek a tevékenység végzéséhez elengedhetetlen információkat, illetve azok rendelkezésre állásának és feldolgozásának csatornáit, platformjait és eszközeit biztosítják.” (Forrás: internet; Információs infrastruktúra).

2. A megváltozott társadalmi környezet és igényei

Századunk gazdasága információ- és tudásközpontúvá vált, amelyben a gazdasági és társadalmi változásokat az információ-, a számítás- és a távközlési technikák folyamatos megújulása hajtja.

„A XXI. század társadalmi rendje, az információs társadalom a távközlés, a számítás-technika, és az elektronikus média együtteséből létrejövő információs hálózatokra épül.”¹

E társadalmat a globalizáció, az új termékek, szolgáltatások kialakulása, új munkastruktúrák megjelenése, valamint a világ bármely részén lévő információforrásokkal való kétoldalú kommunikáció, és ezzel a demokrácia gyakorlásának új eszközei jellemzik.² Az új környezet fő jellemzői:

- az információk nagy tömegben történő előállítás, továbbítása és felhasználása,
- a távolság és idő korlátainak leomlása,
- az elektronikus ügyintézés uralkodóvá válása,
- az élet és munkakörülmények megváltozása,
- a kultúra és az oktatás változásai, az élethossziglan tartó tanulás elterjedése.³

„A tudás: hatalom” mondta a 456 éve született Sir Francis Bacon angol államférfi, író és filozófus. Milyen igaza volt, de valószínűleg nem is feltételezte, hogy lesz egy olyan időszak/évszázad, melyre csak ebben a kontextusban tudunk gondolni. A XXI. századi ember számára, hogy a megszerzett tudás tényleg hatalom a hatalom pedig „nagy úr”. Tudással rendelkezni ma befolyást jelent, a befolyás érzékelése pedig mindennél fontosabb a biztonságérzethez, hisz ettől érezzük úgy, hogy megéri élni és mindennap tenni egy adott célért. A tudás és az a felett való birtokviszony az élet minden területére igaz. Igaz a magán életre, de igaz a gazdasági és az ipari szegmensekre is. Az a cég, aki a legfrissebb információval/tudással bír, az szerzi meg a versenyelőnyt, ami nélkülözhetetlen a gazdasági stabilitás eléréséhez. A cél érdekében, hogy a legfrissebb információval rendelkezzen valaki, képes sok mindenre, képes az információt a tudást megszerezni, ellopni, annak ellenére, hogy az életünket már a biztonságtudatos viselkedés ernyője alatt éljük. A XXI. századi ember tisztában van azzal, hogy az információt a tudást védeni kell. Az információ védelem a biztonságtudatosság alapja. Hogy mit tehetünk annak érdekében a biztonságtudatos viselkedés mellett, hogy egy szenzitív információ a mi kezünkben maradjon? A cikk további részében kifejtésre kerül egy válasz, egyféle megoldás a kérdésre. Feltárássá kerül annak minden tudományterülettel való korrelációja.

3. Információs infrastruktúrák

Az információs infrastruktúrák egyre fokozottabb mértékű terjedése és létrehozása az információs társadalom növekvő igényeinek a kielégítése céljából történik. A digitális úton hozzáférhető információ azonnali hozzáférése és áramoltatása iránti igény, nélkülözhetetlen eleme lett napjainknak, mind magán, mind szervezeti szinten. Ezért közös és egy irányba mutató törekvés a minél jobb és gyorsabb adatátviteli csatornák kialakítása. Az összekapcsolódó rendszerek egyik fontos alapvető paramétere, az informatikai és gazdasági jellemzőik mellett az üzembiztosságuk. Nem elég tisztán a digitális jellemzők stabil működése szemszögéből kialakítani a háttér infrastruktúrákat. Az információs infrastruktúrák kialakítása a biztonságtudomány komplex szemszögéből is megfelelőnek kell, hogy legyen. A rendszerelemek működőképessége rendszerint, mindig valamilyen felhasználói

érdekcsoport beruházási és fenntartási igényét kell, hogy teljesítse. A működőképesség megbénulása jelentős szolgáltatásbeli kieséssel valamint kárral járhat, nem csak a létesítő és fenntartó számára, hanem a felhasználó csoportok számára is. Ha közszolgáltatói infrastruktúráról van szó, akkor a társadalom szempontjából is fontos az információs infrastruktúra működése. A fontosságuk rangsorolásával és a kiesésük miatt okozott kár mértéke szempontjából valamint a betöltött funkcióik szerint az ilyen infrastruktúrákat és ezzel együtt az ilyen infrastruktúra információs rendszereit kritikus infrastruktúra megjelöléssel láthatjuk el. Európai Unió jogalkotás szintjén 2016. július 6-án megjelent „Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2016/1148 irányelve”, amely NIS irányelv elnevezéssel is ismert. A megjelent irányelv II. melléklete tartalmazza azoknak az alapvető szolgáltatásokat nyújtó szereplőknek a listáját, akik ilyen csoportba tartoznak. Ilyenek megjelölésük azok:

- amely szervezetek a kritikus társadalmi és/vagy gazdasági tevékenységek fenntartásához alapvető szolgáltatást nyújtanak,
- akiknek az adott szolgáltatás nyújtása hálózati és információs rendszerektől függ; és
- az említett szolgáltatást érintő biztonsági esemény jelentős zavart okozna a szolgáltatás nyújtásában (Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2016/1148 irányelve).

Az információs infrastruktúrák méretük szerint lehetnek világméretű (globális), regionális (kontinens méretű) vagy nemzeti (országos méretű) kiterjedésűek. A tárgyalt infrastruktúrák kialakításuk és a létesítésük szempontjából a gyakorlati szempontokat figyelembe véve többféle megközelítés és lehetőség alapján kerülhetnek kialakításra. Szempont lehet a földrajzi elhelyezés pl.: ásványkincs, energiahordozó előállási helye, de lehet centralizált megvalósítás is mint például információs központok, energia átalakító létesítmények, valamint szempont lehet kimondottan a stratégiai biztonság megvalósítása is.⁴

4. Kapcsolódó tudományterületek

A témában szóban forgó létesítmények megvalósítása tekintetében, számos tudományterület és szakma képviselteti magát. Áttekintve az együttműködő műszaki területeket, első megközelítésben a következő tudományágak szakértelmét kell igénybe venni egy kialakítandó objektum megteremtése érdekében:

- informatika,
- villamos távközlés,
- biztonságstudomány,
- geológiai ismeretek és tudományok területe,
- meteorológiai ismeretek,
- hadászat, hadbiztonság,
- építészet,
- villamos energetika,
- gépészet, gépész energetika területe.

Egy infrastruktúra elképzelése és tervezése során az informatikai rendszer és a védelem kialakítása a létesítmény tervezése idején együtt járó párhuzamos feladatok. Megközelíthetjük a témát úgy is, hogy egy olyan objektumot kell kialakítani ahol az információs infrastruktúrák rendszerelemei különböző szempontok szerint kialakított védett helyiségekbe kerülnek, és azok valamilyen informatikai adatátviteli csatorna révén egymással kommunikálni tudnak.

5. Információs infrastruktúrák kialakítása

Információs infrastruktúra kialakítása több különböző kiinduló állapotból lehetséges.

Az első, hogy a kialakítani kívánt infrastruktúra még nem létezik. Új tervek alapján új helyszínen, majdani új épületben, még nem épített környezetben kívánják kialakítani azt.

A következő állapot, amikor az épület és helyszín adott, de még nincs semmilyen informatikai infrastruktúra kialakítva. Kész épület falai közé kell kialakítani a kívánt infrastruktúrát.

És a harmadik állapot amikor a helyszín és a környezet adott. Van valamilyen információs infrastruktúra, és annak a bővítése, felújítása vagy a létező mellé egy új rendszer kiépítése a feladat.

A tervezői szempontból a legnagyobb, és a legszebb állapot a semmiből való építkezést. Először ki kell jelölni egy helyet a leendő infrastruktúra helyszínéül. Végig kell gondolni a helyszíni adottságokat amelyek a kialakítandó infrastruktúrát fogják érni. Ez a fent felsorolt mérnöki tudományok több területét is igényli. Érdemes jól megközelíthető több irányból is elérhető helyet választani egy leendő kialakítás számára oly módon, hogy az mesterséges akadályokkal elzárható legyen, azonban igény esetén azonnali hozzáférést biztosítson. Érdemes olyan helyszínt keresni, amely katonailag is jól védhető, illetve egyébként is védett helyszín közelében van. A létesítés helyszínén előforduló természeti jelenségeket is meg kell vizsgálni, mivel azok előfordulása nagymértékben befolyásolhatja a leendő infrastruktúránk működésének stabilitását. Fontos körülménynek lenni, mivel egy ilyen új infrastruktúra kialakítása, akár több évtizedes működést is kell, hogy átíveljen. A következő szempont lehet az energiaigény. A költségek szempontjából, érdemes megvizsgálni a már kiépített energiatovábbító infrastruktúrákat is a megvalósítás helyszínén. Ellátásbiztonság szempontjából, egy új tápláló vezeték akár villamos, akár gázvezetékéről lévén szó, jelentős beruházási költségeket jelent egy építkezés kivitelezése során. A legjobb lehetőség olyan helyszín kiválasztása az egyéb szempontokat szem előtt tartva ahol több független megtáplálási útvonalat is ki tudunk alakítani a közelben lévő üzemelő megtáplálási helyekről. A nagyvárosok környezete ezért is előnyös lehet, mivel alapjába véve az ilyen helyek az ellátásbiztonság szempontjából jónak tekinthetők. Amennyiben a második és harmadik kialakítási esetet vesszük figyelembe, egy meglévő objektumban kell információs infrastruktúrát kiépíteni, ott meg kell vizsgálni a kiépített energetikai infrastruktúrák jelenlétét. Ki kell alakítani a kívánt folyamatos működést biztosító igényeknek megfelelően. Meg kell vizsgálni a több utas energia betáplálások lehetőségét, a gáz szolgáltatás megfelelőségét, valamint az áthidaló backup energiaforrások elhelyezhetőségét. A fizikai létesítés helyének kialakítása során szem előtt kell tartani a statikai megfelelőség mellett a fizikai biztonság kritériumainak a teljesíthetőségét is. Itt a falazat anyaga, vastagsága, valamint a megközelítés, bejutás lehetősége, a megfelelő kialakíthatóság szempontjait már a korai szakaszban a tervekben kell, hogy meghatározzák. Állami környezetben, a minősített adatok tárolását illetően találunk előírást a védelem kialakítására. Ez konkrét fizikai védelmi előírás, amely a 90/2010 (III. 26.) Kormányrendelet „V. Fizikai biztonság” fejezetében található.

A védelmi megoldások kialakítása során előfordulhat különböző speciális műszaki védelmi megoldások igénye. Két ilyen példát említve igény lehet az elektromágneses árnyékolás kialakítása, vagy különálló fizikailag elválasztott hálózatok egymás melletti üzemeltetése. Az első példát szemügyre véve, elterjedt nézet, hogy az információs infrastruktúrák eszközeinek elektromágneses kisugárzása, információtartalommal bír. Védetni kívánt adatközpontok esetén, ki kell zárni minden olyan elvi biztonsági rést, amely szivárgási csatornaként jelentkezhet. Másfelől a példánál maradva a természeti jelenségek kíséretében keletkező, valamint esetleges hadi tevékenységek során létrehozott nagy energiájú elektro-

mágneses impulzusoktól is védeni kell az arra érzékeny készülékek sértetlenségét. Így a mágneses árnyékolás megvalósításával kétirányú védelmet valósíthatunk meg.⁵

A második példa igénye olyan helyszínen jelentkezik, ahol a helyi munkaállomások kialakítása során az informatikai biztonság követelménye lehet több informatikai rendszer autonóm módon történő együttes alkalmazására. A rendszerek lehetnek szigetüzeműek, a világháló felé nyitottak, vagy a kettőt egymás mellett külön kialakítva. Itt a különböző kialakítási formák miatt, nehézségekbe ütközhet a tervezés és a kivitelezés. A két hálózatot egymás mellett megalkotva, sokszor az építőelemeket duplikálva olyan megoldásokat kell kialakítani, amelyek informatikailag függetlenül biztosítják a két rendszer egyidejű, egymás melletti működését. Az információs infrastruktúrák fizikai védelemét, a speciális igényeket leszámítva, az objektumvédelem bevált elvei alapján a szokásos védelmi eszközökkel kell kialakítani. Héj védelmi modellt alkotva, az egyenszilárdságra törekedve kell kialakítani azt. Visszakanyarodva az információs infrastruktúra létrehozása során szükséges műszaki tudományágakhoz, a biztonság tudomány és az építész tudomány területe jelentkezik újból. Az építész szakágat megfelelő információkkal kell ellátni a fizikai védelemnek megfelelő anyagokkal való tervezéséhez. További biztonsági követelmény az infrastruktúra épségének védelme az elemi erőkkel szemben. Tűzjelző rendszert kell kialakítani a helyiségek tekintetében, figyelemmel a kábelalagutak és az álmennyezettel takart részekre. Speciális igény lehet a nagy értékű berendezések esetén automatikus tűzoltó berendezés, föld alatti elhelyezés esetén víz jelző berendezés kialakítása is. A fizikai védelem kialakítása során az elektronikus jelzőeszközök használata célszerű. Belülről kifelé haladva, a belső terekben fizikai jelenlét, üvegtörés és a nyílászárókra nyitásérzékelőket kell elhelyezni megfelelően tagolva, zónákra és külön részekre osztva ezzel a védeni kívánt tereket. Fontos a különböző védett részek beléptető rendszerrel való kialakítása is, a jogosultak pontos meghatározása mellett. Az átlépések naplózott formában kell, regisztrálva legyenek. Az eddig elképzelt elektronikus vagyonsvédelmi rendszerrel, a külső hatásoknak ellenálló információs infrastruktúrának helyet adó objektumot a védelem fokozása érdekében célszerű élőerős őrzés védelmi funkció kialakításával megvalósítani. Az őrszolgálat feladata igen sokrétű. Végzik az objektumba történő be és ki léptetést, a lezárt zónák eseményit figyelik, és incidens esetén intézkednek az infrastruktúra védelmének fenntartásával. Az objektumvédelem korszerű eleme a videó megfigyelő rendszer. Segítségével az őrszolgálat jelentős számú terület egyidejű vizuális ellenőrzését végezheti. Ez mellett további előny az események rögzíthetősége is, amely későbbi vizsgálat esetén hasznosnak bizonyulhat. Az infrastruktúra fizikai védelmének további eleme a különböző telekhatárokon elhelyezkedő árok, sánc, kerítés kialakítása. Ez az elem a külső védelmi kör, amely pontosan kijelöli azt a határt, ami bárki által még megközelíthető és meghatározza a védelem szempontjából azt a vonalat, ahonnan intézkedni szükséges egy engedély nélküli telekhatár átlépés esetén.⁶

5.1. Az átviteli út

Az információs infrastruktúrák elkerülhetetlen és nélkülözhetetlen eleme az információs hálózatok további információs hálózataival összekötő átviteli út és annak védelme. Az információs összeköttetés fizikai szintje három fizikai jelenségre, és annak hírközlési technológiáira osztható. Az első a vezetés, a vezetékes összeköttetés, amely réz vezető érpárokon keresztül biztosítja az informatikai berendezések távoli összeköttetését. A második megoldás szintén kábelszerű megoldás de itt az átvitel a fény segítségével történik, ez nem más mint az optikai kábel. A harmadik csoport a vezeték nélküli távközlés, amely rádiós hullámok útján köti össze a kommunikáló informatikai berendezéseket. A legnagyobb átviteli sebességet és a legstabilabb üzemeltetést manapság,

az optikai kábeleken keresztül érhetjük el. Ez a technológia folyamatosan szorítja ki a hagyományosnak mondható vetélytársait, azonban a teljes térnyerés a helyi, kis kiterjedésű lokális összeköttetések megvalósítási technológiái miatt még várat magára. A vezeték nélküli kis távolságú helyi, valamint a mobil adat alapú távközlés szintén dinamikus ütemben fejlődik, egyre biztonságosabb és gyorsabb protokollok kidolgozása kerül bevezetésre, azonban a nagy információs rendszerek további rendszerekkel való összeköttetése napjainkban csak stabil megoldások révén képzelhető el. A kábelszerű információs adatátviteli utakat üzembiztonságát természetesnek vesszük de azok szakadása jelentős kiesést generálhat az információáramlás és az ellátás folyamatában. A vezetékes átviteli utak üzembiztonságát réz érpárok esetén, időszakos vezetékek paraméter mérésekkel, folytonossági hiba esetén FDR (frequency domain reflectometry) méréssel vizsgálhatjuk. Optikai szál esetén OTDR (optical time domain reflectometer) berendezésekkel biztosíthatjuk egy szakasz folyamatos felügyeletét. Az OTDR felügyelet a soros hiba azonnali kimutatása mellett a lassan előálló soros vonali hiba kialakulásának előrejelzésére is használható, mivel kialakításának és alapelvének köszönhetően folyamatosan figyeli a monitorozott optikai szál fizikai paramétereit az üzem fenntartása közben.⁷

A rádiós zártláncú mikrohullámú összeköttetések, szintén több évtizedes múltra tekintenek vissza. Az átviteli hiba lehetőségei itt a végponti berendezésekre, egymás láthatóságának akadályoztatására illetve rádiós zavartatásra vezethetőek vissza.

Az átviteli utakon haladó jelek információvédelméről, legyen az bármely a felsoroltak közül, szintén gondoskodni szükséges. A megoldást a kriptográfia eszközei közt kell keresni, amelyre megoldás a kódolás, rejtjelezés és titkosítás alkalmazása.

5. Összegzés

Jelen cikkben egyfajta áttekintést kaphatunk az információs infrastruktúrákról, azoknak a társadalom számára elfoglalt helyéről, a megvalósítás során kapcsolódó műszaki területektől és a kapcsolódó biztonság szerteágazó volumenéről. Az ilyen infrastruktúrák kialakítása, komplex mérnöki feladat, mivel az informatikai működőképességen kívül számos kritériumnak meg kell, hogy feleljenek. Stabilmak kell lenniük és a külső hatásokkal szemben védettnek. A védelem kialakítása során az objektumvédelem megfelelő kialakítása mellett láthatjuk, hogy az információs rendszerek egyes elemeinek, lokális helyeken egyedi védelmi igényei is felmerülhetnek. Ezeket a védett helyiségeket egyedi védelmi megoldásokkal alakíthatják ki, a külső és belső hatásokkal szemben. A kiterjedt információs rendszereknek alapvető tulajdonsága lehet, hogy más fizikai helyen lévő rendszerek számára is elérhetőek kell legyenek, különböző adatátviteli csatornákat használva. Ezeket a csatornákat, mint potenciális hibaforrásokat és lehetséges információszivárgási réseket szintén védelmi megoldásokkal kell ellátni a védelmi elemek arányos alkalmazásával.

Jegyzetek

1. Blahó András (2002): Európai integrációs alapismeretek, Aula Kiadó, Budapest, 540. o.
2. Illés Sándor (2003): Úton az információs társadalom felé, IV. Nemzetközi (Jubileumi) Konferencia, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Miskolc-Lillafüred, 2003. május 26–27.
3. Blahó András (2002): i. m.
4. Rajnai Zoltán, Fregan Beatrix; Kritikus infrastruktúrák védelme, XXI. Fiatal Műszakiak Tudományos Ülésszaka, 2016. Kolozsvár, 349–352. http://eda.eme.ro/bitstream/handle/10598/29102/EME_21_FMTU_2016_RajnaiZoltan-FreganBeatrix.pdf?sequence=3 (letöltve: 2017. 01. 05.); Varga Péter János (2008): A kritikus információs infrastruktúrák értelmezése; Hadmérnök, III. évfolyam 2. szám. 2008. június.; Haig Zsolt, Kovács László (2012): Kritikus infrastruktúrák és kritikus információs infrastruktúrák; Tanulmány. http://uni-nke.hu/downloads/konyvtar/kovasz/kritikus_infrastrukturak.pdf (letöltve: 2017. 01. 05.)
5. Ványa László mk. alezredes; Zrínyi Miklós Nemzetvédelmi Egyetem (2001): Az elektronikai hadviselés eszközeinek, rendszereinek és vezetésének korszerűsítése az új kihívások tükrében, különös tekintettel az elektronikai ellentévékenységre, Doktori (PhD) értekezés 2001. http://uni-nke.hu/downloads/konyvtar/digitgy/phd/2003/vanya_laszlo.pdf (letöltve: 2017. 01. 06.); Szűcs Péter (2002): Műholdas személyi kommunikációs rendszerek állóképessége a rádiófrekvenciás-, nagyfrekvenciás- és elektromágneses impulzus fegyverek ellen; Repülőtiszt Intézet Repüléstudományi közlemények, ZMNE. http://nbsz.gov.hu/docs/pub_muholdas_szemelyi_allokepesseg.pdf (letöltve: 2017. 01. 06.); Szűcs Péter (2014): Műholdas kommunikációs rendszerek támadhatósága 2014. http://epa.oszk.hu/02500/02538/00002/pdf/EPA02538_nemzetbiztonsagi_szemle_2014_01_159-169.pdf (letöltve: 2017. 01. 06.)
6. Berek Lajos (2014): Biztonságtechnika, NKE, Budapest, 2014. <http://real.mtak.hu/19709/1/biztonsagtechnika.original.pdf> (letöltve: 2017. 01. 06.); Berek Lajos, Berek Tamás, Berek László (2016): Személy és vagyonbiztonság, ÓE, Budapest, 2016. ISBN 978-615-5460-94-4 http://asp01.ex-lh.hu:80/R/-?func=dbin-jump-full&object_id=23873&silo_library=GEN01 (letöltve: 2017. 01. 06.)
7. Bréda Gábor (2014): Optikai szárfelügyeleti rendszer tervezése, Diplomamunka, Óbudai Egyetem, Budapest.

Felhasznált irodalom

- 90/2010. (III. 26.) Korm. rendelet a Nemzeti Biztonsági Felügyelet működésének, valamint a minősített adat kezelésének rendjéről https://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=a1000090.kor (letöltve: 2017. 01. 06.)
- Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2016/1148 irányelve (2016. július 6.) a hálózati és információs rendszerek biztonságának az egész Unióban egységesen magas szintjét biztosító intézkedésekről, II. számú melléklet. <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016L1148&from=HU> (letöltve: 2017. 01. 05.)
- Berek Lajos, Berek Tamás, Berek László (2016): Személy és vagyonbiztonság, ÓE, Budapest, 2016. ISBN 978-615-5460-94-4 http://asp01.ex-lh.hu:80/R/-?func=dbin-jump-full&object_id=23873&silo_library=GEN01 (letöltve: 2017. 01. 06.)
- Berek Lajos (2014): Biztonságtechnika, NKE, Budapest, 2014. <http://real.mtak.hu/19709/1/biztonsagtechnika.original.pdf> (letöltve: 2017. 01. 06.)
- Blahó András (2002): Európai integrációs alapismeretek, Aula Kiadó, Budapest, 540. o.
- Bréda Gábor (2014): Optikai szárfelügyeleti rendszer tervezése, Diplomamunka, Óbudai Egyetem, Bp.
- Haig Zsolt, Kovács László (2012): Kritikus infrastruktúrák és kritikus információs infrastruktúrák; Tanulmány. http://uni-nke.hu/downloads/konyvtar/kovasz/kritikus_infrastrukturak.pdf (letöltve: 2017. 01. 05.)
- Illés Sándor (2003): Úton az információs társadalom felé, IV. Nemzetközi (Jubileumi) Konferencia, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Miskolc-Lillafüred, 2003. május 26–27.

- Információs infrastruktúra: <http://www.bgalapitvany.hu/2016/05/informacios-infrastruktura-information-infrastructure/> (letöltve: 2017. 10. 05.)
- Rajnai Zoltán, Fregan Beatrix (2016): Kritikus infrastruktúrák védelme, XXI. Fiatal Műszakiak Tudományos Ülésszaka, 2016. Kolozsvár, 349–352. http://eda.eme.ro/bitstream/handle/10598/29102/EME_21_FMTU_2016_RajnaiZoltan-FreganBeatrix.pdf?sequence=3 (letöltve: 2017. 01. 05.)
- Szűcs Péter (2014): Műholdas kommunikációs rendszerek támadhatósága 2014. http://epa.oszk.hu/02500/02538/00002/pdf/EPA02538_nemzetbiztonsagi_szemle_2014_01_159-169.pdf (letöltve: 2017. 01. 06.)
- Szűcs Péter (2002): Műholdas személyi kommunikációs rendszerek állóképessége a rádiófrekvenciás-, nagyfrekvenciás- és elektromágneses impulzus fegyverek ellen; Repülőtiszt Intézet Repüléstudományi közlemények, ZMNE. http://nbsz.gov.hu/docs/pub_muholdas_szemelyi_allokepesseg.pdf (letöltve: 2017. 01. 06.)
- Ványa László mk. alezredes; Zrínyi Miklós Nemzetvédelmi Egyetem (2001): Az elektronikai hadviselés eszközeinek, rendszereinek és vezetésének korszerűsítése az új kihívások tükrében, különös tekintettel az elektronikai ellentevékenységre, Doktori (PhD) értekezés 2001. http://uni-nke.hu/downloads/konyvtar/digitgy/phd/2003/vanya_laszlo.pdf (letöltve: 2017. 01. 06.)
- Varga Péter János (2008): A kritikus információs infrastruktúrák értelmezése; Hadmérnök, III. évfolyam 2. szám. 2008. június.

A KÖZÉPISKOLÁSOK ÉLETSTÍLUS KLASZTEREI – KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A RIZIKÓMAGATARTÁSRA

THE LIFESTYLE CLUSTERS AMONG SECONDARY SCHOOL STUDENTS – FOCUSING ON THE RISK BEHAVIOUR

KISS VIRÁG ÁGNES ügyvivő-szakértő
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Abstract

The young generation – as the economic and social engine of our future – deserves a special attention in social and marketing viewpoint. They are the members of the so-called *Z generation* who differ from the previous ones not only in the field of the digital skill proficiency, but their attitudes are more differentiated as well.

In current study we examined secondary school students, and we were curious about their food consuming habits from the perspective of health consciousness and market demands. The research was based on a questionnaire survey of 1002 members. Our current results came into existence with the help of the statements selected from the category of risk behaviour within health behaviour. We created groups with the method of factor-and cluster analysis. Among the particular lifestyle groups there can be seen a significant difference in the field of consciousness together with the follow-up of the food market trends.

1. Bevezetés

Napjaink állandó politikai és közéleti témája a táplálkozásunk, étkezésünk, élelmiszervásárlási szokásaink. Az egészségmagatartás és egyes tényezőinek önálló vizsgálata igen fontos lehet. A figyelem főleg a fiatal generáció esetében kiemelt, mivel ők még egy szokásaikban formálható állapotban vannak, illetve a testük még jobban regenerálódik az egyes káros hatások alóli *sokkból*. Ettől függetlenül a rizikómagatartás – ahogy a korábbi generációk esetében is – a középiskolás években eléri csúcspontját, és hathat ki felnőttkori egészségükre is.

2. Szakirodalmi áttekintés

2.1. Egészségtudatosság

Az egészségtudatos egyén nem más, mint aki vállalja önmagáért, illetve saját egészsége megőrzéséért a felelősséget, és gondoskodik az egyensúlyuk megteremtéséről az egészség minden dimenziójában.¹ A KSH (2010) által közzétett 2009-es Európai Lakossági Egészségfelmérés keretében elkülönítettek négy egészségmagatartás típust, melyek között megjelent az egészségtudatosak csoportja. Az egészségügyi rendszer lehetőségeinek kihasználását, az egészség megőrzésben történő aktív szerepvállalást, a kiegyensúlyozott táplálkozást, az alkoholos és dohánytermékek kerülését, az alternatív gyógymódok és táplálék-kiegészítők felé történő nyitottságot érzékelték rájuk jellemzőnek.²

2.2. Az egészségmagatartás kiemelt elemei

Az egészségmagatartás körébe tartozik minden viselkedésem, attitűd, amelyet a személy azért képvisel, hogy megvédje, elősegítse vagy fenntartsa egészségét,^{3,4,5,6,7,8} akár tudatosan teszi mindezt, akár rutinból.⁹ Ez a MATARAZZO (1984) által preventív egészségmagatartásnak nevezett típus. Létezik emellett a kockázati vagy egészséggrizikó viselkedés, amely a fent említett tényezők figyelmen kívül hagyását jelenti, legjellemzőbben dohányzást, egészségtelen táplálkozást, alkoholfogyasztást értünk ez alatt.¹⁰

Rizikómagatartás elemeinek az egészséget veszélyeztető „magatartásbeli faktorokat” szokás hívni, melyek a következők lehetnek: rendszeres dohányzás, illegális drogfogyasztás, illetve szerekkel való visszaélés, alkoholfogyasztás, nem megfelelő táplálkozás, szűrővizsgálatok hiánya, biztonsági öv „nem használata”, kockázatos szexuális élet.^{11,12,13} Ezek az NCD-k kialakulásában komoly szerepet játszanak.¹⁴ Mind a dohányzás, mind az alkohol, illetve drogok kipróbálásának és fogyasztásának gyakorisága kapcsán a jelenkor ifjúságának egészsége komoly veszélyben van.^{15,16,17,18,19}

Az étkezéssel az egészségünk szoros kapcsolatban áll, és felelős lehet a 2-es típusú diabetesz, a kardiovaszkuláris megbetegedésekhez vezet világszerte.²⁰ A gyors étkezés egészségre káros hatását már bizonyították, hiszen jellemzően ezekben az ételekben magasabb a hozzáadott cukor, só, illetve telített zsir mennyisége.²¹ Ezenkívül ezeket általában az otthonon kívül, a többi ételhez képest nagyobb mennyiségben fogyasztjuk.^{22,23} Omann és szerzőtársai (2007) szerint nőtt a kényelmi termékek fogyasztása, főleg az egy fős háztartások vagy az idővel ezen spóroló fogyasztók esetében. Kényelmi termékek közé *a fogyasztásra kész, magasan feldolgozott élelmiszerek tartoznak.*²⁴ Neulinger–Simon (2011) szerint az egészségnek van közösségi dimenziója is, úgy mint a gondoskodás pl. a családon belül a gyermekek egészséges táplálkozásáról, helyes fizikai fejlődéséről való gondoskodás.²⁵ Nem igazán az egészséges táplálkozásra való nevelési törekvést jelenti, hogy a magyar 8–12 évesek 19%-a és a 13–14 évesek 27%-a legalább havonta egyszer gyorséttermi láncokat látogat.^{26,27}

A megfelelő lelki állapot, a pszicho-szociális tényezők is hozzájárulnak a fizikai egészség és az egészséges gondolkodásmód kialakulásához, fenntartásához.^{28,29} A stressz vagy a kiegyensúlyozatlan lelki állapot elhízáshoz és egyéb betegségekhez vezethet.^{30,31}

3. Anyag és módszertan

A vizsgálatot 2015-ben és 2016-ban végeztük. Mivel korábban ebben a témában még ilyen típusú átfogó felmérés nem készült a középiskolás fiatalokról, így őket választottam. Céлом volt továbbá, hogy a nagymintás elemzésbe ne csak néhány iskola diákja kerüljön be, hanem a gimnáziumok, a szakközépiskolák és a szakiskolák diákjainak véleménye a regionális statisztikáknak megfelelően arányosan jelenjen meg. Ezenkívül fontos volt, hogy minél változatosabb lakóhelyi és társadalmi csoportok kerüljenek bemutatásra az egyes korosztályból megfelelő nemi arányokkal. A kutatásba végül négy különböző város 13 intézményének 1002 diákja került be véletlenszerűen választva az egyes intézmények osztályai közül.

A kérdőíveket véletlen sorszámmal láttuk el. A kitöltött kérdőíveket kézileg vittük fel az SPSS 23 programba, majd az adattisztítás után a hiányzó értékek figyelmen kívül hagyása történt, azaz nem helyettesítettük a középértékekkel, mivel ezek változtattak az egyes arányokon. A KSH 2015. évi adatai alapján a minta ebben a korosztályban nemre nézve reprezentatív.

A kérdőívben szerepelt egy életstílus állítássor, melyben kiemelt szerepet kaptak a gyors étkezés, a deviáns magatartás és a lelki állapot, elégedettség témakörök. Az állítássor faktoranalízissel és klaszterelemzéssel került vizsgálatra. A klasztereket végül kereszt-táblás elemzés során a demográfiai háttérváltozók.

4. Eredmények

Az életstílus állításokhoz kapcsolódóan elkészítettük azok faktorelemzését. A két technika együttes alkalmazása az egyes értékcsoporthoz és az azok mentén létrejövő csoportok pontosabb meghatározását és értelmezését segítette elő. A faktorokat főkomponens elemzés alapján alakítottuk. A rotálások³² és az elemzés után kilenc állítást találtunk – megfelelő értékeik okán – alkalmasnak a három faktorok kialakításra. Ezek jól definiálható egységes értékcsoporthoz lettek (*1. táblázat*). Az első a kényelmi fogyasztás, amit elsősorban jelen kutatásban a gyors étkezéssel társítunk. A következő a rizikós, azaz a „deviáns fogyasztás”, illetve annak elemei. A harmadik faktor a pozitívitás, avagy a pozitív gondolkodás a hozzákapcsolódó állítások mentén. Az elemzés során minden érték megfelelt a társadalomtudományokban elvárt értékkel.³³

1. táblázat: Általános életstílus faktorok

Table 1: Lifestyle factors

| Állítások | Faktorok | | |
|--|----------|---------|---------|
| | Kényelmi | Rizikós | Pozitív |
| Gyakran vásárolok étel- és/vagy italautomatákból | ,834 | | |
| Gyakran járok gyorsétterembe | ,774 | | |
| Gyakran vásárolok iskolai büfében | ,723 | | |
| Az ismeretségi körömben van olyan, aki kipróbálta már a drogokat | | ,768 | |
| Rendszeresen dohányzom | | ,752 | |
| Rendszeresen fogyasztok alkoholt | | ,692 | |
| Pozitívan gondolkodom a jövőmre | | | ,780 |
| Elégedett vagyok önmagammal | | | ,721 |
| Büszke vagyok arra, hogy magyarnak születtem. | | | ,705 |

N = 969 Módszer: Főkomponens elemzés, KMO 0,707, Bartlett teszt Khi-négyzet = 1360,955, df = 36, Sig = 0,000, Varimax, Magyarázó variancia: 59, 01%.

Forrás: saját szerkesztés, 2017

A klasszikus klaszteranalízis menetét követve először a klaszterek alapját adó faktorok megbízhatóságát vizsgáltuk (Cronbach Alfa > 0,5), és itt is minden faktort alkalmasnak találtunk a klaszterelemzésre. Ebben az esetben kíváncsiak voltunk, hogy az egyes faktorok mennyire vannak jelen egyszerre vagy differenciáltan az egyes ifjúsági szegmentumokban.

A klaszterezési eljárások közül a K-közép klaszterezés eredményeit választottuk a szegmentumok kialakítására. Négy klaszter esetében találtuk a legjobb eloszlást. (Ellenőrzésképpen itt is a Ward-féle hierarchikus eljárás dendrogramját használtuk.) Megvizsgáltuk a négy klaszter mintán belüli megoszlását és a faktorokkal való viszonyukat ANOVA vizsgálattal. A faktorok átlagértékei jól különböztek az egyes klaszterekben (36. ábra). Ezek után kereszttábla elemzéssel a háttérváltozók mentén is megvizsgáltuk az egyes klaszterekkel való összefüggéseket, ahol a nemet leszámítva minden jellemzővel szignifikáns összefüggést találtunk (*Lásd lentebb bemutatását a 2. táblázatban*). Összességében a négy klaszteres megoldás jól elkülönülő és jellemezhető szegmentumokat adott mindkét szempontból. Ebben az esetben a faktorokkal való viszonyuk alapján lettek elnevezve az egyes csoportok (*1. ábra*).

Az első klaszter esetében minden faktor az átlaghoz képest negatív lett, azaz náluk nem jelenik meg hangsúlyosan se a kényelmi vásárlás, sem a rizikómagatartás, viszont ezek csak kismértékben térnek el csoportos átlagtól. Azonban ebben a csoportban a pozitív gondolkodáshoz kapcsolódó faktor erősen negatív irányba mozdul el a három másik

szegmenshez képest, amelyekben ez a faktor minden esetben pozitív. Ezért ezt a csoportot leginkább az Elégedetlenek, esetleg depresszívek névvel lehet illetni.

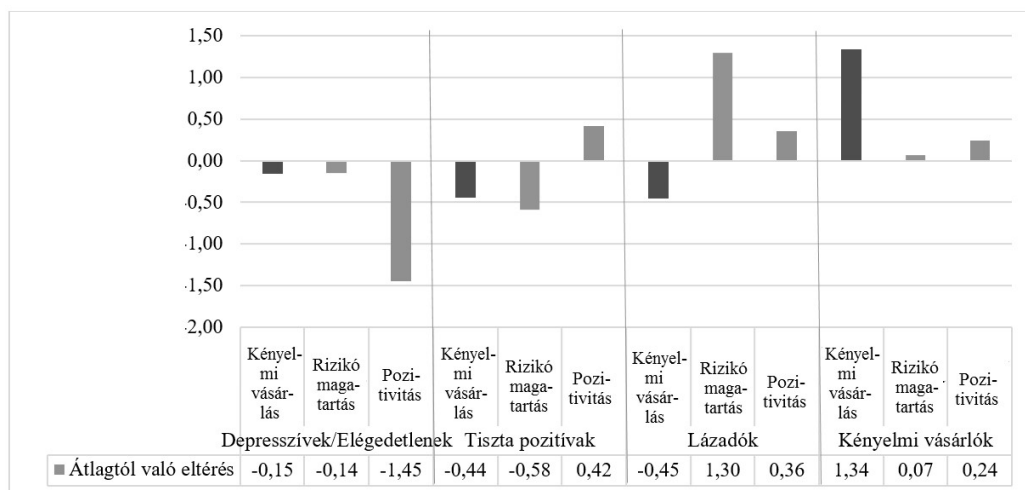
A második klaszter esetében a kényelmi és a rizikó faktorok az átlaghoz képest a legnegatívabbak, viszont a pozitív faktor náluk a legmagasabb, így őket „Tiszta” pozitívoknak neveztük.

A harmadik szegmens a Lázadók nevet kapta, mivel náluk a rizikómagatartás messze a legerősebb hatású a csoport tagjaira, de a pozitív gondolkodás is jellemzi őket majdnem olyan mértékben, mint a Tiszta pozitívokat. A kényelmi vásárlásra ők nyitottak legkevésbé.

A negyedik csoportnál egyértelműen a gyors étkezés erősen jellemzi a társaságot. Csak náluk jelenik meg ez a faktor pozitívan. Emellett az átlaghoz képest kismértékben ugyan, de pozitív náluk a másik két faktor, a rizikós és a pozitívítás is.

1. ábra: Az életstílus klaszterek és a faktorok vizsgálata

Figure 1.: Examination of lifestyle clusters and factors



N = 969 Módszer: Egy-tényezős Varianciaanalízis. Sig: $p < 0,001$

A klaszterek jellemzéséhez szükség volt megvizsgálni őket a demográfiai háttérváltozók mentén. Szignifikáns összefüggést találtunk a kor, az iskolatípus és a családi szubjektív jövedelem esetében (2. táblázat).

Az introvertáltaknak vagy elégedetleneknek elnevezett csoportban a gimnazisták vannak a legtöbben. Anyagi helyzetüket tekintve nem jellemző rájuk, hogy a legjobb körülmények között éljenek, inkább a rendszeres anyagi problémákat érzik magukénak.

A pozitív hozzáállású csoport tagjai jellemzően a legfiatalabbak, de kevésbé jellemző rájuk, hogy szakiskolás diákok lennének. Anyagi helyzetüket tekintve is inkább tartoznak a jobb módú családok sarjai közé.

A lázadók inkább az idősebbek közül kerültek ki, a 14–15 évesek ebben a csoportban vannak a legkevesebben. Iskolatípus és családi jövedelem szempontjából nincsenek túlsúlyban egyik típusban sem, bár a rossz anyagi körülmények között élés náluk több diákra érvényes, mint a pozitív társaik esetében.

A kényelmi vásárlók csoport tagjai körülbelül azonos arányban találhatók meg a különböző korcsoportokban. Kiugrónak tekinthető viszont, hogy a szakiskolások legnagyobb arányban ebben a csoportban jelennek meg, illetve, hogy a gimnazistákra legkevésbé jellemző ez a csoporttagság. Jövedelem szempontjából a legjobb körülmények közül érkezők vannak itt nagy számban, viszont az eggyel szerényebb anyagi körülmények közül érkezőkre jellemző legkevésbé a kényelmi fogyasztás támogatása.

2. táblázat: Az általános életstílus klaszterek bemutatása a demográfiai változók tükrében

Table 2.: Comparison of socio-demographic background variables in clusters

| Változók | | Klaszterek | | | | Szig. |
|-----------------------------------|---|---------------------|--------------|--------------|------------------|-------|
| Klaszterek neve | | Introver- táltak | Pozitívak | Lázadók | Kényel- mesek | |
| Klaszterek mérete (%) | | 19,78 | 39,56 | 18,88 | 21,78 | |
| Nem | Férfi | 17,03 | 39,48 | 21,24 | 22,24 | 0,075 |
| | Nő | 22,90 | 39,16 | 16,84 | 21,05 | |
| Kora | 14–15 | 22,49 | 46,89 | 12,44 | 18,18 | 0,016 |
| | 16 | 14,78 | 41,87 | 18,23 | 25,12 | |
| | 17 | 23,53 | 34,93 | 21,32 | 20,22 | |
| | 18–19 | 17,98 | 37,22 | 21,45 | 23,34 | |
| Iskolatípus | gimnázium | 21,48 | 40,61 | 18,59 | 19,31 | 0,015 |
| | szakközépiskola | 17,84 | 41,23 | 19,01 | 21,93 | |
| | szakiskola | 16,50 | 28,16 | 20,39 | 34,95 | |
| Évfolyam | 9. | 21,90 | 41,90 | 13,97 | 22,22 | 0,188 |
| | 10. | 15,27 | 39,90 | 20,69 | 24,14 | |
| | 11. | 20,34 | 38,62 | 22,07 | 18,97 | |
| | 12. | 21,21 | 35,15 | 18,79 | 24,85 | |
| | 13. | 15,38 | 2,79 | 30,77 | 11,54 | |
| Család szubjektív jövedelme | Nagyon jól megélünk belőle, és félre is tudnak tenni belőle | 14,33 | 37,69 | 20,56 | 27,41 | 0,007 |
| | Megélünk belőle, de keveset tudunk félretenni | 22,48 | 39,79 | 19,12 | 18,60 | |
| | Éppen elegendő, hogy megéljünk belőle | 21,29 | 43,87 | 15,48 | 19,35 | |
| | Néha arra sem elég, hogy megéljenek belőle/Rendszeres megélhetési gondok* | 31,71 | 24,39 | 26,83 | 17,07 | |
| Anyai iskolai végzettsége | Általános iskola | 21,85 | 33,61 | 18,49 | 26,05 | 0,567 |
| | Szakközép- és Szakiskola | 17,39 | 42,51 | 17,87 | 22,22 | |
| | Érettségi | 21,21 | 41,75 | 16,84 | 20,20 | |
| | Felsőfokú | 19,73 | 36,73 | 23,13 | 20,41 | |
| | Nem tudja | 17,86 | 42,86 | 14,29 | 25,00 | |
| Apolai iskolai végzettsége | Általános iskola | 20,21 | 38,30 | 22,34 | 19,15 | 0,372 |
| | Szakközép- és Szakiskola | 21,65 | 38,46 | 17,09 | 22,79 | |
| | Érettségi | 19,20 | 46,83 | 14,15 | 20,00 | |
| | Felsőfokú | 17,72 | 36,71 | 24,05 | 21,52 | |
| | Nem tudja | 19,30 | 38,84 | 19,30 | 24,56 | |
| Településtípusa | megyei jogú város | 19,45 | 38,44 | 22,65 | 19,45 | 0,104 |
| | 2000 főnél nagyobb település | 20,37 | 40,73 | 16,70 | 22,20 | |
| | 2000 főnél kisebb település | 19,33 | 36,97 | 14,29 | 29,41 | |

N = 969 Módszer: keresztábla elemzés

Forrás: saját szerkesztés, 2017.

5. Összegzés

A kutatás során kiderült, hogy a kutatók már évekkel ezelőtt felfigyeltek arra, hogy egészségi állapotunkra több tényező is hatással van. Az egészségmagatartás elemei között épp úgy megjelenik a táplálkozás, illetve a különböző addiktív szerek vagy a dohányzás lekerülése, mint a kiegyensúlyozott lelki állapot sok egyéb tényező mellett.

Jelen kutatásban arra voltunk kíváncsiak, hogy a középiskolások mennyire differenciálódnak ezen két rizikómagatartás elem és a kiegyensúlyozatlan lelki állapot veszélyforrásai mentén. Az

eredmények alapján elmondhatjuk, hogy sok olyan fiatal van – jelen kutatásban majd’ 40% –, akik elkerülik mind a helytelennek vélt táplálkozást, mind a dohányzás, alkohol, illetve drog világát, de a maradék több mint 60% esetében fokozottan kell odafigyelni, hogy lelki állapotukból vagy épp rossz szokásaikból fakadó egészségre káros hatásokat elkerüljék.

Mivel viszonylag nagy arányban választotta fizetőképes kereslettel rendelkező csoport a kényelmi fogyasztást, így élelmezési aspektusból érdemes lehet a gyors ételek egészségesebbé tételére, vagy azok elkerülésére komolyabb figyelmet fordítani mind szülői, mind iskolai, mind piaci szinten. A piaci szereplőknek is érdeke ugyanis, hogy a későbbiekben gazdaságilag aktív, fix kereslettel rendelkező fogyasztókká váljanak a mai fiatalok, amit meggátolhat, ha egészségi problémáik okán ennek nem tudnak vállalni. A legfontosabb következtetés pedig, hogy a fiatal középiskolások korosztálya nem homogén csoport, amelyre ugyanazon tendenciák érvényesek, vagy ugyanazokkal az üzenetekkel lehet megszólítani őket. Ismerni kell a különböző csoportok értékeit, érdekeit, preferenciáit, hogy megfelelően tudjunk rájuk hatni akár társadalmi, akár gazdasági érdekből tesszük is.

Jegyzetek

1. Bagdy E. (2010): Hogyan lehetnénk boldogabbak? Kulcslyuk Kiadó, Budapest. 253 p.
2. Brávác I. (2015): Az egészség- és környezettudatosság, mint új befolyásoló tényező az élelmiszerfogyasztói magatartásban. In: Karlovitz János Tibor (szerk.): Fejlődő jogrendszer és gazdasági környezet a változó társadalomban. International Research Institute s. r. o., Komárno. 310–316. old.
3. Bráváczi I. (2015).
4. Baum, R.–Gatchel, A.–Krantz, D. (1997): Introduction to Health Psychology. London, McGraw Hill Inc. 493 old.
5. Harmat P. (1978): Az egészség-magatartás néhány szociálpszichológiai és szociológiai kérdése. Orvosi Hetilap, 119 évfolyam, 9 szám. 519–522. old.
6. Harris, D. M.–Guten, S. (1979): Health protecting behaviour: An exploratory study. Journal of Health and Social Behaviour, Volume 20. 17–29. old.
7. Dörnyei K. R.–Gyulavári T.– Hofmeister-Tóth Á.–Jenes B.–Jentetics K.–Neumann-Bódi E.–Neulinger Á.–Simon J.–sótér B. (2014): Marketing az egészségtudatosságért –a marketing pozitív szerepe az egészség-tudatosságtól a termékválasztásig. In: Tomcsányi Pál akadémikus 90 éves: Az életminőség anyagi és szellemi igényeinek kielégítése fogyasztási marketing szemlélettel (szerk. Lehota J, Berács J, Reketye G.) Felolvasó ülés és tanulmánykötet. Budapest: MTA Agrár-közgazdasági Bizottság Agrármarketing Albizottság. 65–91. old.
8. Szakály Z. (2008): Hagyományos magyar termékek piaci lehetőségeinek elemzése. Élelmiszer, Táplálkozás és Marketing, 5. évfolyam 2–3. szám. 57–65. old.
9. Harmat P. (1978).
10. Matarazzo, J. D. (1984): Behavioural health: 1990 challenge for the health sciences professions. In: Matarazzo et al. (szerk.) Behavioural health: a handbook of health enhancement and disease prevention, John Wiley & Sons Inc. New York, 3–40. old.
11. Urbán R. (2014): Az egészségkárosító viselkedések klinikai és egészségpszichológiai megközelítése. In: Kállai J. et al. (szerk.): Egészségpszichológia a gyakorlatban. Medicina, Budapest. 279–303. old.
12. WHO (2015): Noncommunicable disease. <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs355/en/>, 2016. 12. 12.
13. Kriston P.–Pikó B. (2016): Serdülőkorú fiatalok rizikómagatartásának elemzése önminősített egészségi állapotukkal összefüggésben. Népegészségügy 94. évfolyam 1. szám. 22–32. old.
14. Pikó B. (2010): Szegedi ifjúságkutatás 2008: Káros szenvedélyek és a depressziós tünetegyüttes előfordulása serdülők körében. In: Pikó B. (szerk.): Védőfaktorok nyomában. L’Harmattan Kiadó, Budapest. 39–53. old.

15. Kriston P.–Pikó B. (2016): Serdülőkorú fiatalok rizikómagatartásának elemzése önminősített egészségi állapotukkal összefüggésben. *Népegészségügy* 94. évfolyam 1. szám. 22–32. old.
16. Kriston P.–Pikó B. (2016).
17. Pikó B. (2010).
18. Rodham, K.–Hawton, K.–Evans, E.–Weatherall, R. (2005): Ethnic and gender differences in drinking, smoking and drug taking among adolescents in England: a self-report school-based survey of 15 and 16 year olds. *Journal of Adolescence*, 28. 63–73. old.
19. Elekes Zs. (2007): Egy változó kor változó ifjúsága. L'Harmattan Kiadó, Budapest. 240. old.
20. Pikó B. (2010).
21. Paeratakul, S.–Ferdinand, D. P.–Champagne, C. M.–Ryan, D. H.–Bray, G. A. (2003): Fast-food consumption among US adults and children: Dietary and nutrient intake profile. *Journal of American Diet Association*, 103. szám. 1332–1338. old.
22. Neulinger, Á.–Simon, J. (2011): Food consumption patterns and healthy eating across the household life-cycle in Hungary. *International Journal of Consumer Studies*, Special Issue: Home Economics: An International Perspective, 35. évf., 5. szám. 538–544. old.
23. Isganaitis, E.–Lustig, R. H. (2005): Fast food, central nervous system insulin resistance, and obesity. *Arterioscler Thromb Vasc Biol*, 25. szám. 2451–2462. old.
24. Vetőné Móznér Zsófia (2012): Az élelmiszer-fogyasztás környezeti hatásai és szerkezeti változásai. In: Fenntartható fejlődés, élhető régió, élhető települési táj 2. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest. 29–43. old.
25. Neulinger, Á.–Simon, J. (2011):.
26. Neulinger Á. (2015): Born to buy? The influence of consumer kids on family consumption. 2. Kids and Retailing Colloquium: Future trends. Budapest, 18–19. June.
27. Hofmeister Tóth Ágnes (2016): Fogyasztói értékek, trendek és magatartás. *Vezetéstudomány* 47. évf. 4. szám. 26–29. old.
28. Kopp M.–Skrabski Á.–Szedmák S. (1999): A testi és lelki egészség összefüggései országos reprezentatív felmérések alapján. *Demográfia* 42. évfolyam 1–2. szám. 88–119. old.
29. Wilkinson, R.–Pickett, K. (2009): The spirit level: Why more equal societies almost always do better. Allen Lane, London. 129–134. old.
30. Kopp M.–Skrabski Á.–Szedmák S. (1999):.
31. Czeglédi E. (2016): A stresszkezelés alkalmazási lehetőségei az elhízás kezelésében. *Orvosi Hetilap* 157. évf. 7. sz. 260–267. old.
32. A faktorsúlyok esetében először 0,30-os faktorsúllyal vizsgáltuk az állításokat, melyek esetében nem állt fenn a BARNA és SZÉKELYI (2008) által előírt feltétel, azaz hogy egy tényező nem szerepelhet két faktorban kivéve, ha duplája az első faktorban mért faktorsúly a másik faktorban szereplőnek, ellenkező esetben az állításokat egyesével kivettük a további rotálások során. Ezek után 0,50-os faktorsúlynál magasabb értéket elérőket hagytuk a vizsgálatban.
33. Neulinger, Á.–Simon, J. (2011):

Felhasznált irodalom

- Bagdy E. (2010): *Hogyan lehetnénk boldogabbak?* Kulcslyuk Kiadó, Budapest. 253 p.
- Barna I.–Székelyi M. (2008): *Túlélőkészlet az SPSS-hez.* Typotex Elektronikus Kiadó, Budapest. 543. old.
- Baum, R.–Gatchel, A.–Krantz, D. (1997): *Introduction to Health Psychology.* London, McGraw Hill Inc. 493 old.
- Brávác I. (2015): Az egészség- és környezettudatosság, mint új befolyásoló tényező az élelmiszerfogyasztói magatartásban. In: Karlovitz János Tibor (szerk.): *Fejlődő jogrendszer és gazdasági környezet a változó társadalomban.* International Research Institute s. r. o., Komárno. 310–316. old.
- Czeglédi E. (2016): A stresszkezelés alkalmazási lehetőségei az elhízás kezelésében. *Orvosi Hetilap* 157. évf. 7. sz. 260–267. old.

- Dörnyei K. R.–Gyulavári T.–Hofmeister-Tóth Á.–Jenes B.–Jentetics K.–Neumann-Bódi E.–Neulinger Á.–Simon J.–Zsótér B. (2014): Marketing az egészségtudatosságért – a marketing pozitív szerepe az egészség-tudatosságtól a termékválasztásig. In: Tomcsányi Pál akadémikus 90 éves: Az életminőség anyagi és szellemi igényeinek kielégítése fogyasztási marketing szemlélettel (szerk. Lehota J., Berács J., Rekettye G.). Felolvasó ülés és tanulmánykötet. Budapest: MTA Agrár-közgazdasági Bizottság Agrármarketing Albizottság. 65–91. old.
- Elekes Zs. (2007): Egy változó kor változó ifjúsága. L'Harmattan Kiadó, Budapest. 240. old.
- Halmi R.–Németh Á. (2010): Dohányzási szokások. In: Serdülőkorú fiatalok egészsége és életmódja (szerk. Németh Á.–Költő A.). Országos Gyermkegészségügyi Intézet, Budapest. 35–39. old.
- Harmat P. (1978): Az egészség-magatartás néhány szociálpszichológiai és szociológiai kérdése. Orvosi Hetilap, 119 évfolyam, 9 szám. 519–522. old.
- Harris, D. M.–Guten, S. (1979): Health protecting behaviour: An exploratory study. Journal of Health and Social Behaviour, Volume 20. 17–29. old.
- Hofmeister Tóth Ágnes (2016): Fogyasztói értékek, trendek és magatartás. Vezetéstudomány 47. évf. 4. szám. 26–29. old.
- Isganaitis, E.–Lustig, R. H. (2005): Fast food, central nervous system insulin resistance, and obesity. Arterioscler Thromb Vasc Biol, 25. szám. 2451–2462. old.
- Kopp M.–Skrabski Á.–Szedmak S. (1999): A testi és lelki egészség összefüggései országos reprezentatív felmérések alapján. Demográfia 42. évfolyam 1–2. szám. 88–119. old.
- Kriston P.–Pikó B. (2016): Serdülőkorú fiatalok rizikómagatartásának elemzése önminősített egészségi állapotukkal összefüggésben. Népegészségügy 94. évfolyam 1. szám. 22–32. old.
- Matarazzo, J. D. (1984): Behavioural health: 1990 challenge for the health sciences professions. In: Matarazzo et al. (szerk.) Behavioural health: a handbook of health enhancement and disease prevention, John Wiley & Sons Inc. New York, 3–40. old.
- Neulinger Á. (2015): Born to buy? The influence of consumer kids on family consumption. 2. Kids and Retailing Colloquium: Future trends. Budapest, 18–19. June.
- Neulinger Á.–Simon, J. (2011): Food consumption patterns and healthy eating across the household life-cycle in Hungary. International Journal of Consumer Studies, Special Issue: Home Economics: An International Perspective, 35. évf, 5. szám. 538–544. old.
- Paeratakul, S.–Ferdinand, D. P.–Champagne, C. M.–Ryan, D. H.–Bray, G. A. (2003): Fast-food consumption among US adults and children: Dietary and nutrient intake profile. Journal of American Diet Association, 103. szám. 1332–1338. old.
- Pikó B. (2010): Szegedi ifjúságkutatás 2008: Káros szenvedélyek és a depressziós tünetegyüttes előfordulása serdülők körében. In: Pikó B. (szerk.): Védőfaktorok nyomában. L'Harmattan Kiadó, Budapest. 39–53. old.
- Rodham, K.–Hawton, K.–Evans, E.–Weatherall, R. (2005): Ethnic and gender differences in drinking, smoking and drug taking among adolescents in England: a self-report school-based survey of 15 and 16 year olds. Journal of Adolescence, 28. 63–73. old.
- Szakály Z. (2008): Hagyományos magyar termékek piaci lehetőségeinek elemzése. Élelmiszer, Táplálkozás és Marketing, 5. évfolyam 2–3. szám. 57–65. old.
- Urbán R. (2014): Az egészségkárosító viselkedések klinikai és egészségpszichológiai megközelítése. In: Kállai J. et al. (szerk.): Egészségpszichológia a gyakorlatban. Medicina, Budapest. 279–303. old.
- Vetőné Mózner, Zsófia (2012): Az élelmiszer-fogyasztás környezeti hatásai és szerkezeti változásai. In: Fenntartható fejlődés, élhető régió, élhető települési táj 2. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest. 29–43. old.
- WHO (2015): Noncommunicable disease. <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs355/en/>, 2016. 12. 12.
- Wilkinson, R.–Pickett, K. (2009): The spirit level: Why more equal societies almost always do better. Allen Lane, London. 129–134. old.

A SERTÉSÁGAZAT HAZAI ÉS NEMZETKÖZI ÉRTÉKELÉSE

EVALUATION OF THE NATIONAL AND INTERNATIONAL PIG SECTOR

HORVÁTHNÉ PETRÁS VIKTÓRIA PhD-hallgató
Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar
Gazdálkodás és Szervezéstudományi Tanszék

Abstract

The rapid increase in the world population involves the increase of the basic food production as well. The food consumption is definitely dominated by the animal products, of which the poultry and pork consumption have got the prevailing role. Proportionally with the increase in population several millions of tons of meat consumption are calculated in the near future. In the article the role and the economic importance of the sector fulfilled in the food industry is being analyzed using the main index numbers of the international and national pork production, consumption and trade. During the evaluation, the analysis of the situation in Hungary is more emphasized, which is shown mostly in the radical decline of production, precipitous fall in live-stock, and sale difficulties. Taking into account the change in the production environment, the role of the sector in the national economy and its achievements will be evaluated.

1. Bevezetés

A világ népessége az 1950-ben számolt 2,5 milliárdról, az ezredfordulóra 6,1 milliárdra emelkedett, napjainkban pedig már túl is lépte a 7,4 milliárd főt.¹ A népesség emelkedésének ilyen ütemű növekedése az alapvető élelmiszerek termelésének emelkedésével együtt járó folyamat. Az élelmiszer-fogyasztás az állati termékek irányába tolódott el, olyan alapélelmiszerek, mint a gyökér- és gumós növények, hüvelyesek és a gabonafélék rovására. A húsfélések közül legerőteljesebben, több mint tízszeresére emelkedett a baromfi-hús, majd ezt követte a sertéshús közel négy és félszeres növekedéssel.² Az emberiség húsfogyasztása egyre gyorsabb ütemben növekszik. A FAO becslései szerint a népesség növekedésével arányosan ez a szám ismét megduplázódik, így megközelítőleg 470 millió tonna évi húsfogyasztással számolhatunk 2050-re.³

2. Világtermelés

2.1. A világ húsfogyasztásának alakulása

2013-ban a világ becsült sertéshús-fogyasztása 107 millió tonna volt, és ennek felét Kínában fogyasztották el. Kína 1,4 milliárdos lakossága hatszor több sertéshúst fogyaszt, mint az Egyesült Államok. Még akkor is, ha figyelembe vesszük a kínai sertéshús-fogyasztás nemrég lezajlott, egy főre eső meredek növekedését, Kína egy főre jutó 54 kilós fogyasztása csak fele az egyesült államokbeli egy főre jutó 107 kilós fogyasztásnak.⁴

A sertéshús-fogyasztásban kiemelkedő szerepet kapott Kína – az elmúlt öt év átlagában 55 ezer tonnányi sertéshúst fogyasztottak el. Kínát követi az Európai Unió – 20 ezer tonna

–, majd harmadik helyen az Egyesült Államok áll 8,9 ezer tonnányi húsfogyasztással. Dobogós helyezetteket követi Oroszország és Brazília sokkal szerényebb eredményekkel. Az USDA előrejelzései szerint ez a tendencia 2017-ben is változatlan marad, és a világ összes sertéshús fogyasztása elérheti a 110 690 ezer tonnát.

2.2. A világ sertéshústermelésének alakulása

A sertéshús teszi ki az összes húsfogyasztás döntő hányadát, amely eléri a 110 millió tonnát, csirkehúsból 104 millió tonna, marhahúsból 67 millió tonna volt a világ húsfogyasztása 2013-ban. Az USDA becslései szerint 2016-ban a világ sertéshús termelésében Kína megőrizte vezető szerepét 56,5 M tonnányi termelési eredményével. A második helyen az EU-28 (közel 23 M tonna), harmadik helyen USA (11 M tonna), negyedik helyen pedig Brazília (3,5 M tonna) áll.

A sertéshústermelésnek három jól elkülöníthető központja alakult ki: Kelet- Ázsia, Európa és Észak-Amerika. Ázsiában különösen szembetűnő a termelés növekedése, ami elsősorban a kínai termelés folyamatos fejlődésének köszönhető, emellett a termelés regionális koncentrációja is folytatódik. Kína 1990 és 2000 között 34%-ról 47%-ra növelte részarányát,⁵ és elérte, hogy ebben az évtizedben már egymaga adja a sertéshústermelés felét.

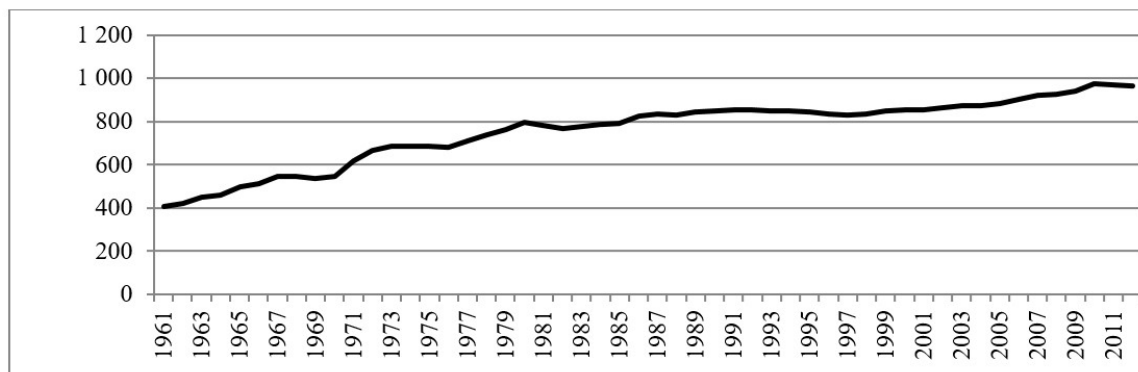
Az Európai Unió 2013. évi összes sertéshús termelése meghaladta a 21 millió tonnát (21 942 E tonna), míg 2016-ban már ez a szám 23 millió fölé emelkedett (23 210 E tonna). A termelés megoszlásában vezető szerepet tölt be Németország (5,5 millió tonna), majd Spanyolország (4 millió tonna) és végezetül Franciaország és Lengyelország zárja a dobogós helyezettek névsorát.

2.3. A világ sertésállományának növekedése

1961-ben az állatok létszámát mintegy 406 millió darabra becsülték, amely az ezredfordulóra 850 millió, 2012-re pedig 966 millió darabra emelkedett. A növekedés mértéke az 1961-es évhez képest több mint 230 százalék. Az állomány emelkedésének üteme magyarázható a világ népességének robbanásszerű emelkedésével együtt járó sertéshús-fogyasztás emelkedésével. A világ sertésállományának változását az 1. ábra szemlélteti.

1. diagram: A világ sertésállományának változása [millió darab (2014)]

1. diagram: Change in world pig population [million pieces (2014)]



(FAOSTAT alapján 2014 saját szerkesztés)

2.4. A világ sertéshús kereskedelme

A hús globalizált termék, így fogyasztásának gyors ütemű növekedését a nemzetközi húskereskedelem is jelentősen elősegítette. A húsexport meghatározói Brazília, Argentína, USA, Ausztrália, Új-Zéland és az Európai Unió. Nagy importőr Japán, Oroszország, Mexikó, Hongkong, Szaúd-Arábia és a Koreai Köztársaság.

A 2008-ban kezdődő globális gazdasági válság a húspiac egészét visszavetette. A nemzetközi gazdasági visszaesést követően – amely világszerte negatív hatást gyakorolt az állatifehérje-piacokra – 2010-től látható fellendülés. A nemzetközi húskereskedelemben kialakult bizonytalanság a húsimportban vezető országokat eltérően érinti. Oroszország, ahol a jelenlegi önellátási szint 65%-os, 2020-ra a belső szükségletet 85%-ban hazai termelésből kívánja kielégíteni. Ebből adódóan Oroszország fokozatosan csökkenti az importot. Kínában is az önellátásra törekednek a belső élelmiszer-biztonság miatt, ezért a húsfogyasztásuknak csupán néhány százaléka származik importból. Az USA ugyan a világ legnagyobb húsimportőre, de nem az ország ellátási gondjai miatt vásárol vágóalapanyagot, hanem a gazdasági előnyök kihasználása miatt (pl.: Kanadából malacot vesz, és azt olcsón meghizlalja).

A sertéshús exportőrei a jövőben az USA, Kanada és Brazília lesznek. Japán, Dél-Korea, Mexikó, Oroszország és az USA továbbra is jelentős vásárló marad a nemzetközi sertéshúspiacon. A sertéshúsnak mindössze 5%-a kerül nemzetközi forgalomba. A sertéshús világpiaci árát lényegében az USA, Kanada és Brazília alakítja. Az Európai Unióban a sertéshúsfogyasztás középtávon várhatóan lassulni fog, napjainkban a húsfogyasztás felét a sertéshús teszi ki.⁶

A világ sertéshús-kereskedelme élénkült 2015-ben. A globális sertéshúsimport 1,3 százalékkal, az export 4,0 százalékkal nőtt 2015-ben az előző évihez képest. A korábbi évekhez hasonlóan 2015-ben is az unió, az USA, Kanada és Brazília voltak a legnagyobb sertéshúsexportőrök. A termelés bővülésének köszönhetően az USA 2,9 százalékkal több sertéshúst (2,27 millió tonna) értékesített a nemzetközi piacon. A belső fogyasztás az élénk belpiaci kereslet és a bővülő kínálat miatt 8 százalékkal nőtt.

Az Európai Bizottság adatai szerint a közösség sertéshúskivitele 7,5 százalékkal 2,06 millió tonnára emelkedett 2015-ben az egy évvel korábbihoz viszonyítva. Brazíliában a sertéshús iránti erős külpiaci kereslet hatására a világpiacon eladott sertéshús mennyisége 9 százalékkal, 550 ezer tonnára emelkedett. Ehhez hozzájárult az is, hogy sikeres tárgyalásokat követően több új piac nyílt meg a brazil sertéshús előtt. A belső fogyasztás emelkedett, az egy főre jutó sertéshúsfogyasztás 15 kilogrammra nőtt, ami rekordnak számít a főként marhahúst fogyasztó országban. Brazília legnagyobb exportpiacai Oroszország és Hongkong voltak 2015-ben.

A sertéshús globális exportja 15 százalékkal, az importja 21 százalékkal nőhet 2023-ra a bázisidőszakhoz képest. Észak-Amerika sertéshús-kereskedelmének növekedését lassíthatja az USA sertésállományát tizedelő PED-vírus okozta járvány. A globális sertéshústermelés csaknem felét adó Kína 15 százalékkal bővítheti kibocsátását, és a sertéshús-behozatala több mint a két és félszeresére emelkedhet 2023-ra a 2011–2013 közötti időszak átlagához viszonyítva. Az évek óta a világ legnagyobb sertéshúsimportőreként jegyzett Japán a második helyre szorulhat Kína mögé, de várhatóan még így is jelentős mennyiségű sertéshúst vásárol a nemzetközi piacról. Az EU sertéshústermelése előreláthatóan 2,8 százalékkal nő a 2023-ig terjedő időszakban. Az export csaknem 12 százalékkal emelkedhet, azonban az erős euró, a magas olajárak és a szigorúbb állatjóléti követelmények miatt a magasabb termelési költségek nehezítik az uniós sertéshús nemzetközi piacon történő

értékesítését. Ennek ellenére az Európai Unió továbbra is a világ egyik legnagyobb sertés-hús-előállítója marad. A Közösség sertéshúsimportja nem változik jelentősen a vizsgált időszak végére (Egri 2017).

3. Magyarország termelési mutatói

3.1. Magyarország sertéshús fogyasztása

Magyarországon – természetesen – a termelési mutatóink sokkal szerényebbek. A sertéshústermelésünk 2013-ban 245,9 ezer tonnát tett ki, amely az összes hústermelés 36%-a. Az egy főre jutó húsfogyasztás mennyiségi eloszlását lásd *1. számú táblázatban*.

1. táblázat: Egy főre jutó húsfogyasztás Magyarországon (kg/év)

Table 1.: Per person consumption of meat in Hungary (kg/year)

| Év | Sertés | Marha | Baromfi | Összes |
|------|--------|-------|---------|--------|
| 2004 | 25,9 | 3,2 | | 60,9 |
| 2005 | 26,7 | 3,1 | 29,8 | 63,5 |
| 2006 | 27,9 | 3,4 | 30,8 | 65,9 |
| 2007 | 27,6 | 3,3 | 28,7 | 63,2 |
| 2008 | 25,8 | 2,8 | 28,7 | 61,5 |
| 2009 | 27 | 2,6 | 27,8 | 61,7 |
| 2010 | 25,3 | 2,5 | 24,6 | 56,7 |
| 2011 | 24,8 | 2,7 | 24,4 | 55,8 |
| 2012 | 24,5 | 2,4 | 25,4 | 56,4 |
| 2013 | 24 | 2,2 | 24,9 | 55,5 |

(KSH alapján saját szerkesztés)

Az *1. táblázat* adataiból kitűnik, hogy a világ sertéshús-fogyasztási tendenciái a Magyarországon tapasztalható folyamattal éppen ellentétes irányt mutat. A 2004 es évhez képest elfogyasztott 60,9 kg/fő húsfogyasztás 2013-ra 55,5 kg/fő-re csökkent.

A csökkenés oka sokrétű, elsősorban a gazdasági válság következményének is tekinthető, hiszen a háztartások legkönnyebben az élelmiszeren tudnak spórolni, másrészt viszont felerősödőben vannak olyan attitűdök, tendenciák, amik kihatással vannak a háztartásban fogyasztott élelmiszer-kiadások nagyságának alakulására. Ezek egyrészt a megváltozott életmód miatt a saját termelésből származó fogyasztás folyamatos és nagymértékű visszaeséséből, ezen túlmenően pedig az étteremben, gyorsétermekben elfogyasztott étkezések felértékelődő szerepéből adódtak.⁷

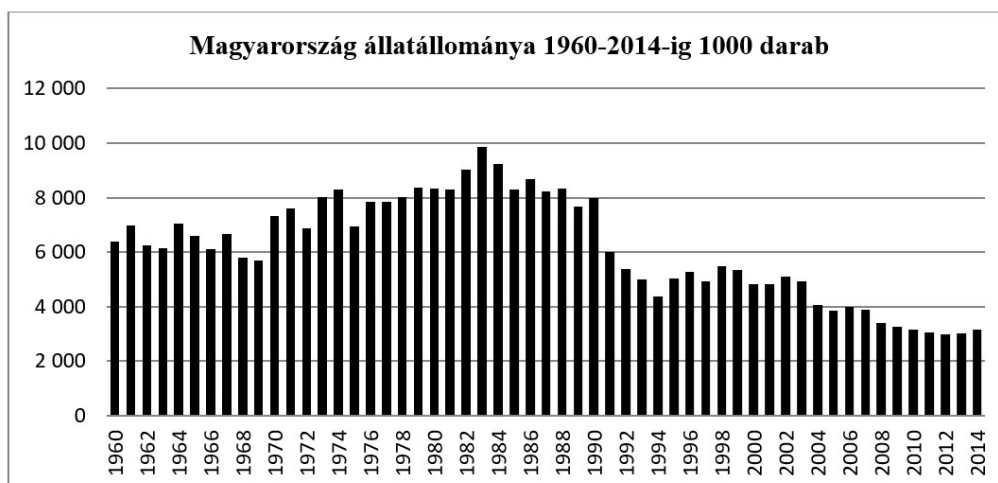
3.2. Az állatállomány alakulása Magyarországon

Az ágazat versenypozíciójának egyik kulcskérdése az állatállomány, hiszen megfelelő árualap nélkül a stabil piaci feltételek megteremtése sem lehetséges. Az országos sertéslétszám alakulásáról az *2. számú ábra* nyújt tájékoztatást.

Vitathatatlan tény, hogy az 1980-ban közzétett adatok még 10 millió sertésről számolnak be, addig ez a szám 2003-ra 5 millióra csökkent le. Az EU csatlakozás évében bekövetkezett további visszaesést követően az állománylétszám folyamatosan apadt. Ezzel együtt a 10 évvel ezelőtti csaknem félmillió tenyésztő-, és előhasi koca létszám mára tartósan 300 ezer alá süllyedt.⁸

2. diagram: Magyarország állatállományának alakulása

2. diagram: Changes in livestock in Hungary



(KSH alapján saját szerkesztés)

Az 1990-es évek elején bekövetkező hanyatlásnak okát, mely az állatállomány jelentős csökkenésében és az állati eredetű termékek előállításának számottevő visszaesésében nyilvánult meg elsősorban a privatizációban látták.⁹ A tulajdon szétदारabolása, az állattenyésztés és a növénytermesztés szétválása vezetett az állattenyésztés leépüléséhez.

Egyéb indokok között szerepel a mezőgazdasági vállalkozási formák átalakulása, mintegy „kényszervállalkozásokká”, amelyek inkább a növénytermesztés felé nyitottak, hiszen sokkal kevesebb tőkebefektetést igényelt, mint az állattartás. Ezt tetőzte a szövetkezeti vagyonszétosztásából adódó földhiány. Így a legtöbb állattartó vállalkozás föld és sokszor szakértelem nélkül kezdte meg működését. Mindemellett súlyos gondokat jelentett a fizetőképes kereslet fokozatos csökkenése következtében beszűkülő hazai piac, illetve a keleti piacok elvesztése.¹⁰

A hazai sertéságazat helyzetének romlását a sertéstartás szerkezetében bekövetkező változásokra vezetik vissza, hiszen a sertéstartók száma az elmúlt tíz év viszonylatában nyolcvanezer fővel csökkent. A csökkenés főleg a háztáji tartókat érintette, de mintegy 20%-os csökkenés ment végbe a gazdasági társaságok és szövetkezetek körében is.¹¹ Az állatlétszám csökkenésének és a gazdaságszám visszaesésének arányaiból azonban érzékelhető, hogy a változások nem csak a sertéstartás volumenét érintették. Az ágazati szerkezetváltozás egyik fontos jellemzője a sertésállomány üzemtípusok szerinti megoszlásának átrendeződése volt. Az ágazatból ugyanis döntő részben az egyéni gazdaságok szorultak ki, a gazdasági szervezeteknél tartott sertések száma csak csekély mértékben (mindössze hat százalékkal) csökkent.¹²

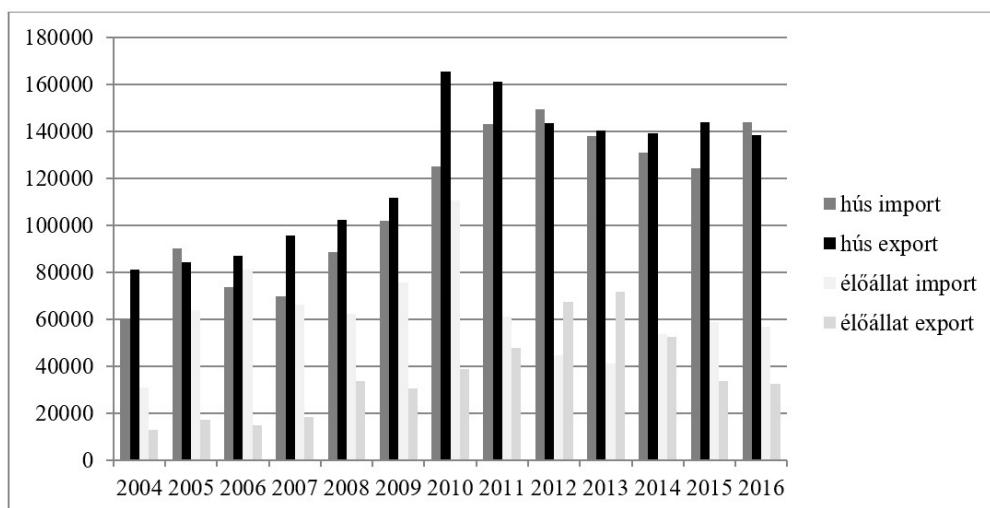
A sertésállomány változása szoros kapcsolatban van a termelt húsmennyiség alakulásával. A kiemelkedően magas állománylétszámot 1983-ban érték el (9 844 ezer darab), amelyet az 1984-ben 691,4 ezer tonnányi hústermelés követett, amely viszonylatában a jelenlegi hústermelésünk az akkori termelt mennyiség 44%-a, 302,7 ezer tonna.

3.3. Magyarország sertéshús kereskedelme

Magyarországot 1990-ben még a világ 10 legnagyobb sertés exportőre között említették, 178 ezer tonnás exporttal, ekkor a világpiaci sertéshúsexportból való részesedése 7,4% volt. A rendszerváltozást követően a kelet-európai piacol elvesztése, majd a sorozatos válságok alaposan megtépázták a hazai agrárágazat exportképességét is. AZ EU csatlakozás évében, 2004-ben 81 ezer, 2005-ben pedig 82,9 ezer tonna sertéshúst exportáltunk.¹³

3. diagram: Sertéshús és élősertés külkereskedelmi mennyisége 2004–2016

3. diagram: Foreign trade volume of pork and live pigs 2004–2006



(Sertésinfo alapján saját szerkesztés)

3.3.1. Magyarország exportteljesítménye

A Magyar sertéságazat exportorientált. Magyarország 4,4 százalékkal több sertéshúst értékesített a nemzetközi piacon 2015-ben, mint egy évvel korábban. A főbb exportpiacaink Románia, Olaszország és Japán voltak. A Romániába (–12%), Szlovákiába (–5%), Spanyolországba (–8%), Bulgáriába (–1,4%), a Koreai Köztársaságba (–57%) és Lengyelországba (–35%) szállított sertéshús mennyisége csökkent, az Olaszországba és Szerbiába irányuló sertéshúskivitel pedig nem változott számottevően (Sertéspiacek 2015). A sertéshúskivitel 2016-ban meghaladta a 136 ezer tonnát, ami szerény csökkenést jelentett a 2015. évi 143 ezer tonnás kivitelhez képest. A 2016-os kivitel 64%-ban négy célpiacra irányult: Romániába, Kínába, Japánba és Olaszországba. Amennyiben a sertéshús export értékét vizsgáljuk úgy 2016-ban összesen 328 millió euró-értékben került magyar sertéshús a külföldre (Tresó 2017). A magyar sertéshús és élősertés kivitel döntő része az EU piacára, valamint Japánba és Dél-Koreába irányult. Ugyanakkor ezeken a piacokon a magyar feldolgozók és termelők zömében tömegtermékkel jelennek meg. A tömegtermékek piacán éles versenyben kell helytállniuk magyar piaci szereplőknek, a régi tagállamok nagy feldolgozóival, valamint az USA feldolgozóival szemben. A sertéshús-export EU-s célpiacai közül jelenleg kiemelkedik Románia, valamint 2016-ban a kínai piac is fontos szereplővé vált, ugyanakkor az utóbbi szerepe középtávon várhatóan mérséklődik (USA újbóli belépése a kínai piacra). A magyar sertéstartóknak nem saját magukkal kell versenyezni, hanem a világpiaccal, holland, német, észak-amerikai sertéstartókkal.¹⁴

3.3.2. Importlehetőségek Magyarországon

Magyarország élősertés-kivitele 25 százalékkal volt kevesebb 2014 első öt hónapjában az egy évvel korábban külföldön eladott mennyiségnél. Az élősertés-behozatal 2,3 százalékkal emelkedett. A nemzetközi piacon csaknem 7 százalékkal több sertéshúst értékesítettünk, a sertéshúsimport volumene 2 százalékkal nőtt, míg az értéke ugyanekkora mértékben csökkent.¹⁵ Magyarországra 2016-ban összesen 143 ezer tonna mennyiségben szállítottak be sertéshúst, ami értékében 271 millió eurót jelentett. A magyar sertéságazat 2016-ban mennyiségében nettó importőr, míg értékében nettó exportőr volt. Az import sertéshús 68%-a Németországból, Lengyelországból, Ausztriából, Spanyolországból és Hollandiából származott.¹⁶ A KSH adatai szerint az élősertés-behozatal 13,5 százalékkal emelkedett, 2015-ben az egy évvel korábbihoz képest. Az élő sertés kétharmada Szlovákiából és Németországból származott, emellett Hollandiából, Csehországból, Olaszországból és Ausztriából is jelentős mennyiségű sertés érkezett. Magyarország Szlovákiából csaknem 30 százalékkal, Németországból pedig 3%-kal növelte az élő sertések vásárlását. A vágóhidak és a húsfeldolgozók a sertéshús több mint kétharmadát Németországból, Lengyelországból, Ausztriából, Franciaországból és Olaszországból szerezték be. Az élősertés-export 34 százalékkal esett 2015-ben a 2014-ben külföldre szállított mennyiséghez viszonyítva. A kivitel 39 százaléka Romániába, 17 százaléka Szerbiába, 14 százaléka Ausztriába irányult. Az egy évvel korábbihoz képest a romániai kiszállítás 29 százalékkal, a szerbiai 64 százalékkal, az ausztriai pedig 10 százalékkal csökkent.

Magyarország élő sertésből nettó importőr, az élő sertés külkereskedelmi egyenlege a korábbi évekkel ellentétben negatív volt és romlott 2015-ben az előző évihez képest, ellenben a sertéshús külkereskedelmi egyenlege pozitív volt és javult a 2014–2015-ös időszakban.¹⁷

Jegyzetek

1. KSH.hu (2017): https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_oma003.html; https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/h_omf001c.html; http://www.ksh.hu/interaktiv/grafikonok/vilag_nepessege.html; https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/h_omf001c.html; Adatok letöltve: 2017. március.
2. Kozák János (2015): A világ hústermelésének, kereskedelmének és fogyasztásának tendenciái; Gazdálkodás 59. évfolyam 1. szám, 2015. p. 20–34.
3. Agrárgazdasági Kutató Intézet (2009): A főbb állattenyésztési ágazatok helyzete: 2009. 3. szám.
4. Brown, Lister R. (2014): Can the World feed China?; Earth Policy Institute, Washington D. C., 2014.
5. Balogh Péter (2004): Nagyüzemi sertéstartás eredményességét meghatározó tényezők gazdasági elemzése az Észak-Alföldi régió néhány gazdaságában; PhD-értekezés, Debreceni Egyetem, 2004.
6. Kozák János (2015): i. m.
7. Vida Viktória (2012): A sertéshús fogyasztói megítélése és piaci helyzete Magyarországon, PhD-értekezés Debreceni Egyetem, 2012.
8. Bartha Andrea (2008): A hazai sertéságazat helyzete és problémái. Debreceni Egyetem AMTCAVK, p. 509.
9. Bartha Andrea (2012): A sertésvertikum stratégiai elemzése; Phd értekezés, Ihrig Károly Gazdálkodás-és Szervezéstudományok Doktori Iskola Debrecen; 2012. p.18.
10. Széles Zs. (2006): Az önerős fejlesztés helyzete a különböző mezőgazdasági vállalkozási formákban, Doktori értekezés; Szent István Egyetem, Gödöllő. 2006. p. 176.

11. Csörnyei Zoltán (2015): Hatékonyságot és innovációs készséget befolyásoló szempontok vizsgálata a magyar sertésenyésztésben; *Gazdálkodás* 59.évfolyam 2. szám 101–113. p.
12. Fertő Imre–Csonka Arnold (2016): A sertésállomány térbeli változása Magyarországon; *Statisztikai szemle* 94. évfolyam, 7. szám 757–772. p.
13. Vida Viktória (2012): i. m.
14. Tresó István (2017): Sertéságazat banki szemmel, *Agronapló*, 2017. XXI. évfolyam 4. szám. p.104–105.
15. Egri Edit (2017): Továbbra is növekvő hústermelés. <https://agrarium7.hu/cikkek/186-tovabbra-is-novekvo-hustermeles>. Adatok letöltve: 2017. március.
16. Tresó István (2017): i. m.
17. Sertés piac (2015): [https://sertesinfo.aki.gov.hu/publikaciok/dokumentum/f:12298/Sertés piac+2015](https://sertesinfo.aki.gov.hu/publikaciok/dokumentum/f:12298/Sertespiac+2015); Adatok letöltve: 2017. március.

Felhasznált irodalom

- Agrárgazdasági Kutató Intézet (2009): A főbb állattenyésztési ágazatok helyzete: 2009. 3. szám.
- Balogh Péter (2004): Nagyüzemi sertéstartás eredményességét meghatározó tényezők gazdasági elemzése az Észak-Alföldi régió néhány gazdaságában; PhD-értekezés, Debreceni Egyetem, 2004.
- Bartha Andrea (2008): A hazai sertéságazat helyzete és problémái. Debreceni Egyetem AMTCAVK, p. 509.
- Bartha Andrea (2012): A sertésvertikum stratégiai elemzése; Phd értekezés, Ihrig Károly Gazdálkodás-és Szervezéstudományok Doktori Iskola Debrecen; 2012. p:18.
- Brown, Lister R. (2014): Can the Word feed China?; Earth Policy Institute, Washington D. C., 2014.
- Csörnyei Zoltán (2015): Hatékonyságot és innovációs készséget befolyásoló szempontok vizsgálata a magyar sertésenyésztésben; *Gazdálkodás* 59.évfolyam 2. szám 101–113. p.
- Egri Edit (2017): Továbbra is növekvő hústermelés. <https://agrarium7.hu/cikkek/186-tovabbra-is-novekvo-hustermeles>. Adatok letöltve: 2017. március.
- Fertő Imre–Csonka Arnold (2016): A sertésállomány térbeli változása Magyarországon; *Statisztikai szemle* 94. évfolyam, 7. szám 757–772. p.
- Kozák János (2015): A világ hústermelésének, kereskedelmének és fogyasztásának tendenciái; *Gazdálkodás* 59. évfolyam 1. szám, 2015. p. 20–34.
- Körműves Zsolt–Horváthné Petrás Viktória (2017): Difficulties in the competitiveness of the Hungarian swine raising. In Szendrő Katalin, Horváthné Kovács Bernadett, Barna Róbert szerk. (2017). *The 6th International Conference of Economic Sciences*, Kaposvár University pp. 21–31.
- KSH.hu (2017): https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_oma003.html; https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/h_omf001c.html; http://www.ksh.hu/interaktiv/grafikonok/vilag_nepessege.html; https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/h_omf001c.html; Adatok letöltve: 2017. március.
- Racskó János (2003): Agrárágazat; <http://www.agraroldal.hu/vertikum.html>; Adatok letöltve: 2017. március.
- Sertés piac (2015): [https://sertesinfo.aki.gov.hu/publikaciok/dokumentum/f:12298/Sertés piac+2015](https://sertesinfo.aki.gov.hu/publikaciok/dokumentum/f:12298/Sertespiac+2015); Adatok letöltve: 2017. március.
- Széles Zs. (2006): Az önerős fejlesztés helyzete a különböző mezőgazdasági vállalkozási formákban, Doktori értekezés; Szent István Egyetem, Gödöllő. 2006. p. 176.
- Tresó István (2017): Sertéságazat banki szemmel, *Agronapló*, 2017. XXI. évfolyam 4. szám. p. 104–105.
- USDA (2017): <https://sertesinfo.aki.gov.hu/publikaciok>
- USDA: Livestock and Poultry (2016): *World Markets and Trade*, 2016.
- Vida Viktória (2012): A sertéshús fogyasztói megítélése és piaci helyzete Magyarországon, PhD-értekezés Debreceni Egyetem, 2012.

AZ ÖKOLÓGIAI MEZŐGAZDASÁG SZEREPE A VIDÉKFEJLESZTÉSBEN ÉS A REGIONÁLIS GAZDASÁGBAN

THE ROLE OF ORGANIC FARMING IN RURAL DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMICS

DR. GYARMATI GÁBOR adjunktus
Óbudai Egyetem Keleti Gazdasági Kar

Abstract

Rural development means the development of economic, social, cultural, ecological factors, where the economic quality of the examined region and the living standards of those living there is growing. In the course of this development, however, the ecological factors of the region and the natural resources of its environment are preserved and protected. Organic agriculture strives to comply with these factors, but not in order to meet these expectations, but in the course of its development a little bit ahead of its age, to the point of not only protecting the environment but also making it even better. The purpose of biodynamic farming was this. The organic branches of the line were left behind in the avoidance of chemical use and the failure to fertilize, but they have already achieved protection of the environment.

Writing along the functions of rural areas, the answer is to find out how organic agriculture is at this stage competitive in this respect in addition to the traditional agricultural sectors. Organic farming is one of the solutions of sustainable agriculture, but the ecological plant must be able to stand in the market. In addition, it must also respond to functions that rural areas demand from it.

Organic agriculture is capable of delivering the functions of rural areas and thus one of the solutions to rural development. In order to exploit this potential and to spread it more widely, it has to overcome existing obstacles. One of the most important of these obstacles is that the circulation of organic products only grows in developed western countries year after year, and in Hungary is not a significant decline in rural areas. And in all agricultural production, It takes approx. 5% of the share in a good case. One of the main reasons for the fall in turnover is the decline in household spending on food, with particular reference to amounts spent on organic products.

1. Bevezetés

A vidékfejlesztés gazdasági, szociális, kulturális, ökológiai tényezők fejlesztését jelenti, melynek során növekszik a vizsgált térség főként gazdasági színvonala, az ott élők élet-színvonala. E fejlődés során viszont a térség ökológiai tényezői, környezete természeti erőforrásai megmaradnak, védettséget élveznek.¹ Az ökológiai mezőgazdaság alapjaiban törekszik e tényezők betartására, de nem azért, hogy megfeleljen ezen elvárásoknak, hanem kialakulása során egy kicsit megelőzve korát továbbment, odáig, hogy nemcsak védeni szeretné a környezetet, hanem még jobbra tenni is. A biodinamikus mezőgazdálkodás célja ez volt. A sorra kialakult ökológiai mezőgazdasági ágak aztán megmaradtak a vegy-

szerhasználat kerülésénél és a műtrágya mellőzésénél, de ezzel is már elérték a környezet védelmét.

Az írás a vidéki térségek funkciói mentén arra keresi a választ, hogy az ökológiai mezőgazdaság jelenleg mennyire versenyképes e tekintetben a hagyományos mezőgazdasági ágazatok mellett. Az ökológiai mezőgazdaság a fenntartható mezőgazdaság egyik megoldása, viszont az ökológiai üzemnek is helyt kell állni a piaci versenyben. Ezen felül viszont meg kell felelnie olyan funkciókban is, amit a vidéki térségek követelnek meg tőle.

2. Anyag és módszertan

Az anyag és módszertan e vizsgálatokhoz a szakirodalmi kitekintés mellett a termelőkkel és fogyasztókkal elkészített mélyinterjúk és kérdőíves felmérések. Az írás támaszkodik a svájci Ökológiai Mezőgazdasági Kutatóintézet (FiBL) tanulmányaira is, amelyek évről évre átfogó képet adnak az ökológiai mezőgazdaság, és termékek piaci jellemzőiről.

A kutatás feltételezése, hogy a kereslet fizetőképességének alacsonyabb szintje, a támogatottság kisebb mértéke, a szociális tényezők és a tradicionális étkezési jellemzők mellett, a nyugati felárakat jelentősen meghaladó árképzésen túl a mezőgazdaság általános jellemzői (tőkehiány, feldolgozó kapacitás szűkössége, logisztikai kérdések stb.) vezettek a jelenlegi szűkös lehetőségek kialakulásához. Az írás arra is kitér, miben kell változásokat elérni ahhoz, hogy itthon is megjelenjenek azok a trendek, amelyek a nyugati piacokat jellemzik? Itt hasonlóan az előző ponthoz a feltételezésem a jövedelmek emelkedése, és a tájékozottság javulása mellett az élelmiszeripari jellemzők, kapacitások változásának/változtatásának szükségessége.

Hipotéziseim a következők:

H1 Az ökológiai mezőgazdaság alkalmas arra, hogy ellássa a vidéki térségek funkcióit, és ezzel a vidékfejlesztés egyik megoldása lehet.

H2 Ahhoz, hogy ezt a potenciált kihasználja, és nagyobb mértékben elterjedjen, a meglévő akadályokat fel kell számolnia. Ezen akadályok közül az egyik, hogy az ökológiai termékek forgalma csak a fejlett nyugati társadalmakban növekszik évről évre, hazánkban a vidéki térségekben nem számottevő, visszaeső. És az összes mezőgazdasági termelésben kb. 5%-kal veszi ki a részét jó esetben.

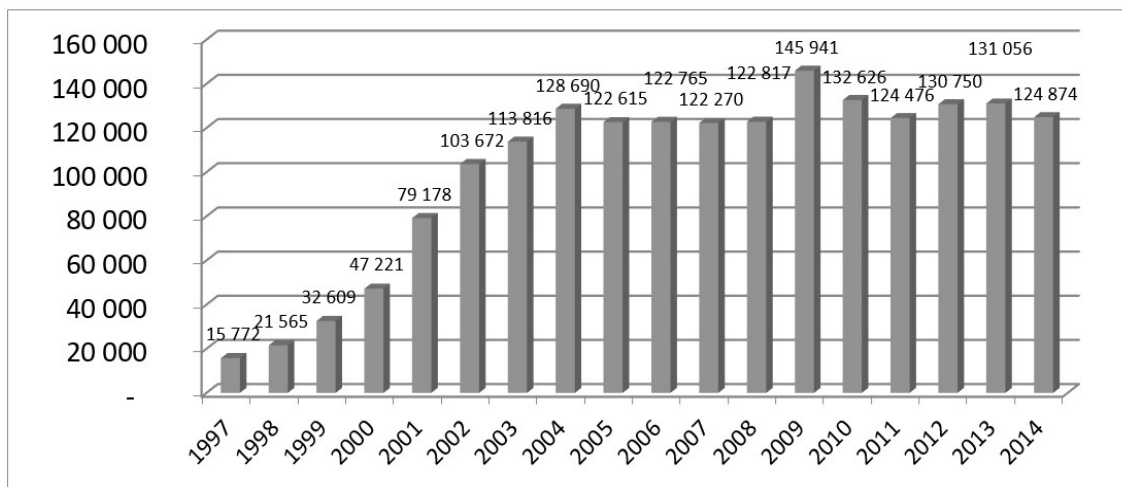
H3 A forgalomvisszaesés egyik fő oka a háztartások élelmiszerre fordított kiadásainak csökkenése különös tekintettel az ökológiai termékekre fordított összegekre.

3. Gazdasági tevékenységek, álláslehetőségek teremtése

Az ökológiai mezőgazdaság akkor tud a vidékfejlesztésben tartósan részt venni, ha teljesíti azon elvárást, hogy gazdaságilag életképes, termékei piacképesek, és ezáltal képes arra, hogy a vidéki térségekben munkalehetőséget adjon az ott élőknek. Ugyanis a vidéket az alulképzettség, az alulfoglalkoztatottság, magas munkanélküliségi ráta, az alacsony jövedelmek és emiatt a nagyfokú szegénység, az infrastruktúra hiánya jellemzi. Emellé társul a jövőkép hiánya, a reménytelenség.² Ezen helyzetben indult el az ökológiai mezőgazdaság fejlődése. Hazánkban is 20 évvel ezelőtt az ökológiai mezőgazdálkodás térnyerése jelentősnek volt mondható. Akkor úgy tűnt, hogy a jelentős forgalom-, illetve termelésnövekedés mellett ezen alternatívnak mondható gazdálkodási mód jelentős szeletet vesz ki az agráriumból és az ahhoz kapcsolódó élelmiszer kereskedelemből. Ez mégsem történt

meg. Jobban mondvá csak néhány országban valósult meg. A termelésnövekedés a nagy szabad legelőterületekkel rendelkező országokban (Argentína, Kína, Ausztrália) lett jellemző, míg a kereskedelem oldaláról a növekedés, pedig a tudatosabb és jómódúbb vásárlói réteggel rendelkező fejlett államokban (Németország, Anglia stb.).

1. ábra: Ökológiai művelés alá vont területek nagysága Magyarországon (ha)



(Biokontroll és Ökogarancia adatok alapján saját szerkesztés)

A KSH adatai szerint 2014-ben 5346,3 ezer hektár volt a mezőgazdasági termőterület nagysága. Ebből 124,874 ezer hektár volt az ökológiai művelés alá vont terület. Ez 2,3%-os arányt jelentett, amely nem meghatározó ráadásul az EU-15 kb. 5%-os átlagától elmarad. Ez a terület-nagyság 2015-re visszaesett és 107 605 hektárt ért el, amihez hozzájön az Ökogarancia által ellenőrzött területnagyság kb. 10 ezer hektárral. Így is valamennyi visszaesés figyelhető meg 2015-re az előző évekhez képest. A területeken jellemzően szántóföldi növénytermesztés folyik 38 ezer hektáron, míg a gyepterületek nagysága 58 ezer hektár nagyságrendileg. Ha részletesebben megnézzük a termesztett növényeket gabonafélék (18 ezer hektár), zölden betakarított növények (11 ezer hektár) és ipari növények (7 ezer hektár) a leginkább jellemzőek.

Tovább vizsgálva a kérdést, a nemzetközi adatok közül, a 2015-ös év végi adatok számítanak a legfrissebbnek világviszonylatban. Ekkor 50,9 millió hektár területen folyt ökológiai mezőgazdálkodás világszerte. Ez 6,5 millió hektár növekedést jelentett az előző év adataihoz képest, és 20,7 milliót a 2005-ös adathoz viszonyítva. Kontinensek szerinti megosztás alapján azt látjuk, hogy Ausztrália és Óceánia területén történt meg a legnagyobb mértékű emelkedés, azt követte Európa majd 1 millió hektáros növekedési ütemmel. Ausztrália nagy területű legelők bevonásával érte el e nagymértékű növekedést, amely az ökológiai területek 97%-át teszi ki. Jelentős, 17%-os területnövekedést mutattak a szabad legelők, amelyek az ökológiai területek 2/3-át teszik ki. Tehát nem a magas szakértelmet igénylő kertészet vagy gabonatermelés teszi ki a területek jelentős részét, hanem a könnyen bővíthető, rendelkezésre álló legelőterületek. Művelt területek aránya az összes ökológiai területből 20%, ezeken jellemzően rizstermesztéssel, zöld takarmánnyokkal foglalkoznak, olajos magvak és gyapot, illetve vetőmagok termesztése is jellemző. Az állandó termesztés osztályába soroltak része 4 millió hektár, amely az összes terület 8%-át teszi ki. Idetartoznak a kávé, az olíva, a dió, a szőlő és a trópusi gyümölcsök. Ausztrália és Óceánia rendelkezik a világ összes ökológiai minősítésű terület majdnem felével, míg Európa a negyedével és Latin Amerika a 13%-ával. A vadon gyűjtő területek nagysága 39,7 millió

hektárt tesz ki. Ez azt jelenti, hogy e területek adott esetben nincsenek a gazdálkodó tulajdonában, hanem jellemzően egy erdészet kezében vannak, és e területekre kér engedélyt a gyűjtő és onnan gyűjt olyan terményeket (pl. gomba, erdei bogyósok, medvehagyma stb.), amelyeket vagy egyből értékesít, vagy feldolgoz, és ilyen formában értékesít. Ezen tevékenység jellemzően a szegényebb országok népességének jövedelemszerzési módja. Ezen emberek számára sokszor elérhetetlen a saját földterület, viszont a nagy föld- vagy erdőterületek tulajdonosai hozzájárulnak e tevékenység gyakorlásához, azaz gyógynövények, és erdei termények begyűjtésére lehetőség kínálkozik.

A termelők száma 2015-ben elérte a 2,4 milliót. A termelők jellemzően Ázsia, Afrika, Dél Amerika térségéből kerülnek ki nagy számban. Ez jelzi azt is, hogy Afrikára és Ázsiára a kis üzem jellemző leginkább, míg az állattenyésztést leszámítva Dél Amerika termelői sem rendelkeznek átlagosan nagy területekkel. Nem meglepő módon a legtöbb biotermelő ezekről a kontinensekről kerültek ki. India (585 ezer), Etiópia (203 ezer), Mexikó (200 ezer) termelővel számítanak élenhaladónak. Az előző évhez képest 7%-os növekedés volt tapasztalható a termelők számának növekedésében, amely szám szerint 160 ezerrel több üzemet jelentett. Jellemző, hogy a területi növekedés ugyan csak negyede, de a termelő számának 89%-a a fejlődő országokat érinti, és a hozzájuk tartozó piacokat. Azaz ezen termelők nem hazai piacon tudják értékesíteni termékeiket, hanem jellemzően exportra termelnek, és a fejlett országok piacai és fogyasztói tudják azokat felvenni.³

Hazánkban 2015-ben 1952 db vállalkozás volt jelent, ebből 1625 darabot tett ki a termelők száma. Ha megvizsgáljuk, hogy mennyi volt a regisztrált mezőgazdasággal foglalkozó gazdaságok száma, akkor nagyságrendileg 465 ezer darabot látunk a KSH statisztikái szerint. Ez 0,4%-ot jelent az ökológiai mezőgazdálkodók szemszögéből, amely szintén alacsonyabb, mint a világátlag, amely 1%-ot ér el.⁴

4. A gazdálkodók megfelelő bevételéhez való hozzájárulás

A versenyképesség azt is jelenti egy régióban, hogy relatíve magas az ott megszerezhető jövedelem, illetve relatíve magas a foglalkoztatottsági szint.⁵ Azokban az országokban és régiókban, ahol amúgy is magas a GDP vagy NDI, ott van esély az ökotermékek magasabb forgalmára. 2015-ben az ökológiai élelmiszerek és italok forgalma 81,6 milliárd dollárt tett ki a világ összes piacain. Nem meglepő módon ebből Észak Amerika és Európa 90%-kal vette ki a részét. Tehát a termelés szétszóródik a világ több területén, míg a fogyasztás két kontinensen koncentrálódik. A másik, hogy ezekben az országokban a fogyasztók száma nem nagy, azaz fizetőképessé szűk rétegről van szó és az ő fogyasztói preferenciájuk változása befolyásolja a keresletet és ezzel a kínálatot. Amennyiben ránézünk az országokénti forgalmakra, láthatjuk, hogy az Egyesült Államok 35,8 milliárd eurós forgalmával vezető helyet foglal el, míg őt követi Németország (8,6 milliárd euró) és Franciaország (5,5 milliárd euró). Az Európai unió forgalma nem éri el az USA összforgalmát, de így is jelentős, mivel 27,1 milliárd euróval a világ ökológia összforgalmának 35%-át éri el. Kína a következő a sorban a maga 4,7 milliárd eurós forgalmával. Érdekes megvizsgálni az egy főre jutó fogyasztásokat is. Hiszen megmutatja azt, hogy mely országokra koncentrálódik a fogyasztás. E mutató esetén nem az abszolút értékben legmagasabb fogyasztást teljesítő országok, hanem az egyéni fogyasztás nagyságát vizsgáljuk. Évi több, mint 170 eurós átlagos személyenkénti fogyasztást találunk Svájcban, Dániában, Luxemburgban és Svédországban. Ezekben az országokban az ökológiai termékek piaci részesedése világviszonylatban is jelentős 7% feletti. Dániában 8,4%, míg Svájcban 7,7% például.

Észak Amerika rendelkezik a legnagyobb ökológia termékpiaccal a világon. 43,3 milliárd dolláros (39,03 milliárd euró) éves forgalmával. Legnagyobb piacot az Egyesült Államok jelenti, amely esetében az ökológiai termékek piaca majd 5%-át teszik ki az összes élelmiszer forgalomnak. Sőt a friss zöldségek gyümölcsök kategóriájában az élelmiszerek 10%-át éri el az ökológiai. Ezt követi a tejtermékek forgalma, hasonló %-kal, amelyek közül a tej és a joghurt a vezető termékek. Mivel a hazai kínálat nem éri el a kereslet szintjét, szinte az összes kontinensről importálnak ökológiai termékeket. Egyedül a zöldség, gyümölcs kínálat tudja kielégíteni a keresletet, minden más termék esetében meghatározó az import. Ugyanakkor mind az USA, mind Kanada megjelent a nemzetközi ökológiai kereskedelemben, jellemzően EU-s, svájci és Távol keleti exporttal. A nagyobb kereskedelmi egységekre jellemző, hogy saját márkás termékekkel jelennek meg az ökológia termékek piacán.

Európában 31,1 (28,03 milliárd euró) milliárd dollár forgalmat ért el az ökológiai termékkör. Jellemzően Németország, Franciaország, Olaszország és Svájc rendelkezik a legnagyobb forgalommal, de a legnagyobb piaci részesedéssel Dánia rendelkezik, ahol a 8,4%-ot érik el az ökológiai élelmiszerek. Európában is jellemző az, hogy a legnagyobb kiskereskedelmi cége saját márkás ökotermékekkel állnak el, saját címkével. Például a Dennree több, mint 200 egységgel rendelkezik Németországban és Ausztriában, vagy Biocoop megközelítőleg 400 bolttal Franciaországban, de 300 Collobora B'io egység van jelen Olaszországban, míg számos nagy áruházlánc nyitott már ökológiai szupermarketet, például a REWE vagy az Auchan.

Ha más kontinenseket, régiókat megnézünk, látjuk, hogy a kínai ökológia piac mutat nagy előretörést, köszönhetően a nem túl magas szintű élelmiszerbiztonsági botrányoknak. Azóta bizonyos alap élelmiszerek esetében elengedhetetlen az ökológiai minősítés. Pl. a gyermek és bébiételek piacán meghatározó a szerepük.

Hasonlítsuk össze a fair trade világpiaccal az ökológiáit. 7,3 milliárd dollár volt az összeforgalom. Ahhoz, hogy össze tudjuk vetni az ökológiaival a fair trade piacot, használjuk az Európai Központi Bank átlagos éves árfolyamát, amely 2015-ben 1,1095 volt (euró/dollár). Így a fair trade piac euróban kifejezett értéke 6,58 milliárd euró. Láthatjuk, hogy az ökológiai termékek piaca több, mint 12-szerese volt a fair trade piacoknak, azaz egy jelentősebb forgalmú piacról van szó. Más alapelvekre épül, és külön értéket tud mutatni akkor, ha egy termék mindkettő elvet követi, de az egészségre való törekvés ebben az esetben erősebb piacot jelent, mint a nagyvonalúság, a moralitás. Ez érthető is, ha elfogadjuk valamennyire a Maslow-féle szükségleti piramis tartalmát, ugyanis abban az egészségre való szükséglet alapvetőbb, mint a moralitás.⁶

Látható, hogy az ökológiai termékek piakai nagyon dinamikusan fejlődnek és látjuk azt is, hogy látszólag e fejlődés töretlen. Mind e termékkör kínálata, mind kereslete évről évre bővül. Egyes víziók, elképzelések szerint 2030-ra az európai földterületek 50%-át az egészség, a környezetvédelem, a gondoskodás és a tisztesség ökológiai alapelvek mentén fogják vezetni. Ehhez a dinamikus növekedési mutatókat tartani kell tudni. Ez jelenleg még valósan megvalósíthatónak látszik. Ugyanakkor azt is látjuk, hogy az egyik veszélyforrás lehet abban, hogy ez nem fog megvalósulni az, ha Európa kihagyja annak lehetőségét, hogy közelebb hozza egymáshoz és hosszabb távon megszüntesse a kereslet és kínálat közti szakadékot. Azaz jelenleg még a kínálat nem képes utolérni a keresletet. Ez részben politikai, részben gazdasági kérdés is.

Az ökológia termékek piakai a világ fejlett részein, így Európában is folyamatosan növekednek, fejlődnek. Hogy milyen mértékben az változó. Például Svédországban (45%) vagy Franciaországban (10%) kétszeresére nőtt a kiskereskedelmi forgalom, addig például Belgiumban (3,8%) vagy az Egyesült Királyságban (4%) az átlag alatti ütemű volt a növe-

kedés 2014-ben. Az EU tagállamok között is nagy szórást mutat az egy főre jutó fogyasztást illetően. Szlovákia és Bulgária sereghajtása mellett Dánia és Luxemburg vezet.

Jelenleg a következő tendenciák figyelhetők meg az EU ökológiai termék piacain.

- Dinamikusan erősödő kiskereskedelmi piacok. Ez a piac Európában évről évre folyamatosan növekszik. Az összes élelmiszerfogyasztás 3–4%-át teszi ki mára.
- A fogyasztók abszolút értékben egyre többet költenek ökológiai élelmiszerre. Példának okáért 2005 és 2014 között ez a növekedés 110%-ot jelentett és 22,4 euróról (2005) 47,4 euróra (2014) nőtt átlagosan egy főre vetítve. Ebben az időintervallumban a háztartások összes étel és nem alkoholos ital fogyasztása gyakorlatilag állandó maradt, csak 13%-kal nőtt meg.
- Egyes prémium ökológiai termékek az átlagot meghaladó részesedést értek el termékkategóriájukban. Az ökológiai tojás 11–22%-os részesedéssel bír Ausztriában, Belgiumban, Finnországban, Franciaországban, Németországban és Hollandiában. Tejtermékek 5–10%-os részesedéssel bírnak például Ausztriában, Németországban vagy Hollandiában. Önmagában a biotej 15,7%-ot ért el 2014-ben Ausztriában. A zöldség-gyümölcs piacon több országban a termékek 20%-a ökológiai termék. Olaszország, Írország, Franciaország, Németország és Svédország piacain például.

Azt lehet mondani, hogy az ökológiai termékek potenciálját még nem merítették ki. Mai kutatások bizonyítják, hogy nők, fiatalok és a hobbiszakácsok az öko-termékek után leginkább érdeklődők. Bár közel minden fogyasztó tisztában van az ökológiai termeléssel, a kommunikáció még javítható. A fogyasztók körülbelül fele van tisztában az ökológiai és nem ökológiai termelés különbségével, illetve a minősítés pontos feltételeivel. Az Egyesült Államokban a fogyasztók 92%-a szerint az öko-termékeknek ugyanolyan jó ízük van, mint a hagyományosaknak, és Nyugat Európában a jobb íz iránti várakozás az egyik fő oka az öko-termék fogyasztásának. Profi szakácsok szintén egyetértenek ezzel.

Amennyiben össze akarjuk vetni az ökológiai területek nagyságát a piac nagyságával, akkor a következőket állapíthatjuk meg. Az EU összes művelés alá vont földterületének 5,7%-át teszi ki az ökológiai művelésű. Tehát a művelt földterület nagysága nagyobb százalékot ér el, mint a forgalom. Az átlagos területnövekedés lecsökkent 1,1%-ra 2014-ben. A termelők száma ugyanebben az időszakban 0,2%-kal nőtt. Számos országban a termelők számában stagnálást tapasztalunk főként az olyan úttörő országokban, mint Dánia, Ausztria vagy éppen Németország, Egyesült Királyság.⁷

1. táblázat. Az ökológiai termelés és piac adatai országcsoportonként

| Ország csoport | Kiskereskedelmi forgalom (milliárd euró) | Egy főre jutó fogyasztás (euró) | Termelők száma | Terület (m ha) | Teljes terület %-ában |
|------------------------|--|---------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|
| EU-28 | 24 | 47,4 | 257 525 | 10,3 | 5,70% |
| Európa | 26,2 | 35,5 | 339 824 | 11,6 | 2,40% |
| Világ | 62,6 | 8 | 2 260 361 | 43,7 | 1% |
| EU-15 | 23,5 | 58 | 194 979 | 7,8 | 6,10% |
| EU-13 | 0,5 | 4 | 62 546 | 2,4 | 4,70% |
| CPC | 0,005 | 0,1 | 73 375 | 0,5 | 1,50% |
| EFTA | 2,1 | 154 | 8 500 | 0,2 | 4,40% |
| Egyéb európai országok | 0,1 | 1 | 424 | 0,7 | 0,20% |

(Forrás: Meredith, Willer, 2016.)

Luczka megerősíti, hogy a területi növekedés mögött a forgalomnövekedés elmarad. Lengyelországban számos ökológiai termelő arra kényszerül, hogy termékét konvencionálisként értékesítse, mert nem veszi fel a kereslet a kínálatot. Kelet-Közép-Európában ennek legfőbb oka a magas ökológiai termék átlagár.⁸

Számos termék létezik, amelyek a teljes értékesítési piacon jelentős részesedéssel rendelkeznek:

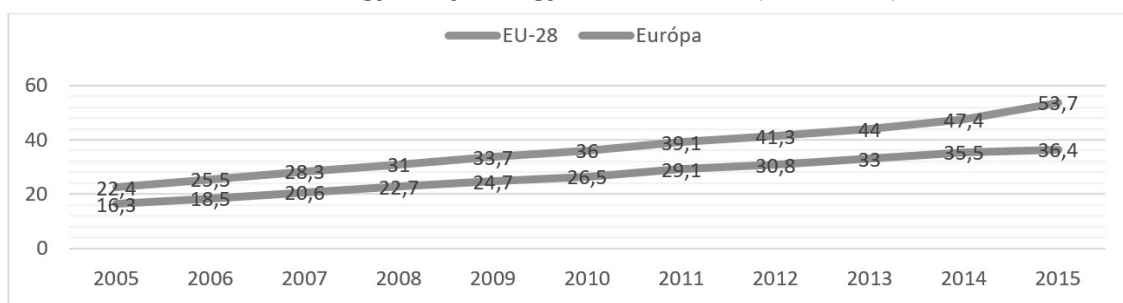
- Sok országban az ökológiai tojások a teljes kiskereskedelmi piac egyik sikertörténete. Svájc és Franciaország például több mint 20%-os piaci részesedést ér el. A legtöbb más országban, ahol adatok rendelkezésre állnak.
- Az ökológiai gyümölcsök és zöldségek továbbra is igen népszerű vásárlások az európai bio-fogyasztók körében. A tojás után a szerves zöldségek a legmagasabb piaci részesedéssel rendelkeznek, ami Svájcban, Ausztriában és Németországban értékesített összes zöldség eladási értékének 9–15%-a. A friss sárgarépa például egyedül 30%-os piaci részesedéssel rendelkezik Németországban.
- Egyes országokban az ökológiai tejtermékek az összes tejtermelés mintegy 5%-át érik el. Svájcban még elérik a 10%.
- Az egyedi termékek sokkal nagyobb piaci részesedést érhetnek el. Németországban a szerves bébiételeket és a húspótlókat, amelyek több mint 40%-ot, illetve 60%-ot képviselnek, jó példák.
- Másrésről az olyan termékek, mint a szerves italok (a bor kivételével) és a hús (különösen a baromfi) általában alacsony piaci részesedéssel rendelkeznek. Gyakran előfordul, hogy ezek a termékek rendkívül feldolgozott és/vagy nagyon olcsók a hagyományos piacon.

5. Az európai ökológiai élelmiszerek és gazdálkodás növekedési tendenciái

Az európai ökológiai piacokon belül egyes ökológiai termékek jellemzőbbek. Az OrganicDataNetwork projekt részeként végzett felmérés azt mutatja, hogy:

- A gyümölcsök és zöldségek Európában úttörő biotermékek. Jelenleg több nemzeti ökológiai piac körülbelül egyötödét képviselik. Európa egész területén az ökológiai piacot a hagyományos piacokon a romlandó friss termékek uralják. A friss termékek különösen jellemzőek Olaszországban, Írországon, Norvégiában, Svédországban és Németországban.
- Sok országban és különösen Észak-Európában az állati termékek – különösen a tej és tejtermékek – az összes értékesített biotermék nagy hányadát képviselik (akár 20%-át). Az ökológiai hús és a húskészítmények nagyon sikeresek, és Belgium, Hollandia, Finnország és Franciaország ökológiai piacának mintegy 10%-át teszik ki.
- Az italok, főleg a borok fontos részét képezik az ökológiai piacnak – Franciaországban és Horvátországban több mint 10%-os részesedéssel bírnak.
- A forró italok (kávé, tea, kakaó) sok országban az ökológiai piac 3–5%-át teszik ki.
- A szupermarketekben könnyen értékesíthető és raktározott gabonatermékek magas piaci részesedést érnek el Csehországban, Finnországban és Norvégiában.
- A kenyér és péksütemények nagyon fontosak az ökológiai termékskálában, 10%-os piaci részesedéssel Svájcban, Hollandiában, Franciaországban, Svédországban, Finnországban és Németországban.⁹

2. ábra. Egy főre jutó fogyasztás euróban (2005–2015)



(Forrás: Meredit, Willer, 2016. és Willer Lernoud 2017., saját szerkesztés)

Ökológiai funkciók (természeti tényezők megőrzése, biológiai sokféleség megőrzése, tájfenntartás és megőrzés, állat- és növényvédelem).

Abban a tudomány művelői megállapodnak, hogy az ökológiai mezőgazdaság számos előnnyel bír, amely közül pár bizonyítottan ténykérdés. Számos szakirodalmi forrás megerősíti, hogy az ökológiai farm CO₂ kibocsátása alacsonyabb, mint a hagyományos művelés során elért eredmények. Tejtermékeknél 10–21%-kal, kenyéرنél 25%-kal, zöldségek-nél 10–35%-kal alacsonyabb értékeket tapasztalhattak az ökológiai művelés során.¹⁰ Hasonló értékeket állapít meg Lindenthal egy 2009-es cikkében, ahol a kenyérféléknél 30–50%, zöldségek-nél 30–50%, míg burgonyánál 50–60% és állati eredetű élelmiszerek-nél 50–90% csökkenést tapasztalt.¹¹ Ugyanakkor a CO₂, CH₄ és N₂O gázokat CO₂ ekvivalenseknek nevezik. Ezek esetében is alacsonyabb az ökológiai művelés kibocsátása.

Az N₂O kibocsátása is alacsonyabb az ökológiai ágazatnak. A világ fosszilis energiafogyasztásának kb. 1%-a a műtrágya használattal van összefüggésben. Ez is csökken az ökológiai mezőgazdaság által, hiszen ott nincs műtrágyahasználat. Ugyanakkor a biodiverzitás magasabb az ökológiai művelés során.¹²

6. Regionális politika eszközei

A területfejlesztésben alkalmazott eszközök közül a közvetlen eszközök, azaz egy meghatározott térségre irányuló támogatás mértéke nem jelentős hazánkban, a GDP 0,4–0,5%-a. A másik lehetőség az általános adózási, támogatási, hitel-és monetáris politikai eszközök a különböző régiókat differenciáltan érinti.¹³ E bekezdésben az ökológiai termelés támogatását mutatom be, amely az új Vidékfejlesztési Programban található. Ennek mértéke tagországonként változó. Nagy szórást figyelhetünk meg. Máltán 0,2%-át, míg például Dániában a 13,2%-át fordítják a teljes Vidékfejlesztési Program összegének ökológia mezőgazdaságra. A támogatás célja, hogy ösztönözze a konvencionális területek ökológia területté való átváltását, másrészt a már ökológiai művelés alá vont területeken annak megtartása. A támogatás célja kettős. Egyrészt a környezet védelme arra való kedvező hatások biztosítás, azaz a biodiverzitás megőrzése, az alacsonyabb környezetterhelés által a talajok védelme, a vízbázisok óvása, valamint a magasabb tápértékű élelmiszerek támogatása, biztosítása, mivel az ökoélelmiszerekben a növényvédő szer maradványok alacsonyabb szintet érnek el szükségszerűen. 2020-ig hazánkban összesen 207 589 705 eurónyi forintot szándékoznak kiosztani, ami körülbelül 64,4 milliárd forintot jelent. Ennek 80%-a felhasználható ÖKO támogatásra. A támogatás intenzitása 100%, degressziót nem alkalmaznak. A támogatás terület alapú, vissza nem térítendő támogatást jelent. A

támogatás célja a többlet költségek ellentételezése, illetve az elmaradt hasznok, bevételek kompenzálását célozza meg (NAK 2015).

Az egy főre jutó GDP és az ökológiai mezőgazdaság aránya az összeshez adatait összevetve látjuk, hogy hazánk esetében nincs összefüggés a kettő között, azaz azokon a területeken, ahol magas az egy főre jutó GDP, az ökológiai művelés nem rendelkezik magasabb aránnyal és fordítva sem, hogy ahol alacsony, ott erősebben van jelen az ökológiai. Tehát a hazai régiók esetében inkább a mezőgazdaság birtokszerkezetétől és egyéb tényezőktől függ az, hogy milyen súllyal van jelen az öko. Ezeket az adatokat a melléklet 1. és 2. ábrája tartalmazza.

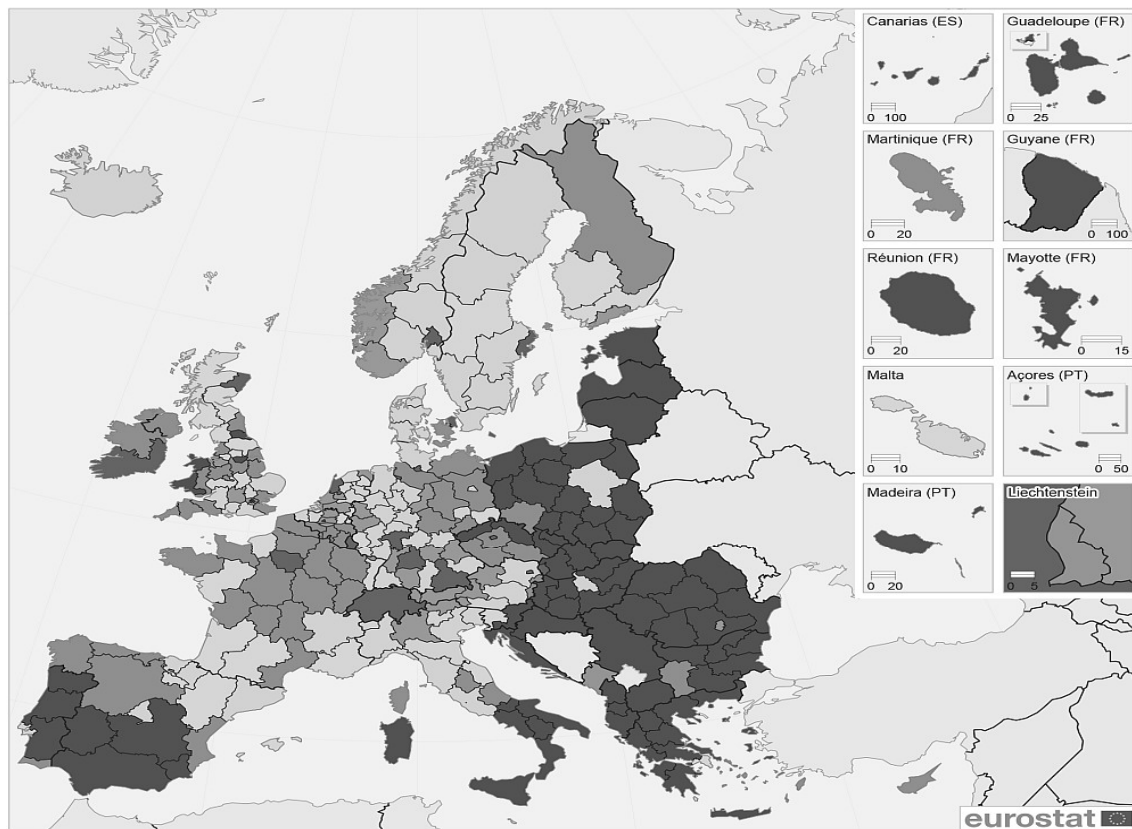
7. Összefoglalás, következtetés

A vidékfejlesztés nem túl meghatározó, de potenciális része lehet az ökológiai mezőgazdaság, főként azért, mert hazánkban mind területileg, mind forgalom tekintetében nincsenek kihasználva e lehetőségek. Ugyanakkor az is igaznak látszik, hogy sok esetben az ökológiai termelésre való áttérés nem nyújt megoldást a már meglévő problémákra, mint a tőkehiány, az alacsony versenyképesség, elaprózódott birtokszerkezet, a jövedelemelvonás.¹⁴ Tehát alapvetően a vidék gondjai és kérdései nem az ökológiai mezőgazdasággal fognak megoldódni, de ugyanakkor potenciális üzleti lehetőséget jelentenek a mezőgazdálkodók számára, amennyiben fizetőképes kereslettel rendelkező vásárlók piacainak igényeit el tudja látni. Mivel az ökológiai mezőgazdaság az összes termelés kb. 5%-át teszi ki, még egyelőre nem túl meghatározó szerepű. Ugyanakkor az is bebizonyosodott, hogy az ökológiai termelés környezetkímélő termelési mód, amely hozzájárul a vidék tájfenntartó szerepéhez is. A vidék társadalmi szerepéhez ugyanakkor nem járul hozzá szervesen e termelési mód, de nem is várható el tőle. Szükséges az alapproblémák megoldása ahhoz, hogy a belátható jövőben olyan mértékű térnyerése legyen az ökológiai termelésnek és termékkereskedelemnek, mint Észak-Amerikában vagy Nyugat-Európában.

Mellékletek

1. ábra: Az egy főre jutó GDP régióként 2015-ben

Gross domestic product (GDP) per inhabitant in purchasing power standards (PPS) in relation to the EU-28 average, by NUTS 2 regions, 2015
(% of the EU-28 average, EU-28 = 100)



(% of the EU-28 average, EU-28 = 100)

EU-28 = 100

< 75
75 – < 90
90 – < 100
100 – < 125
125 – < 150
>= 150

Data not available

Administrative boundaries: © EuroGeographics © UN-FAO © INSTAT
© Turkstat

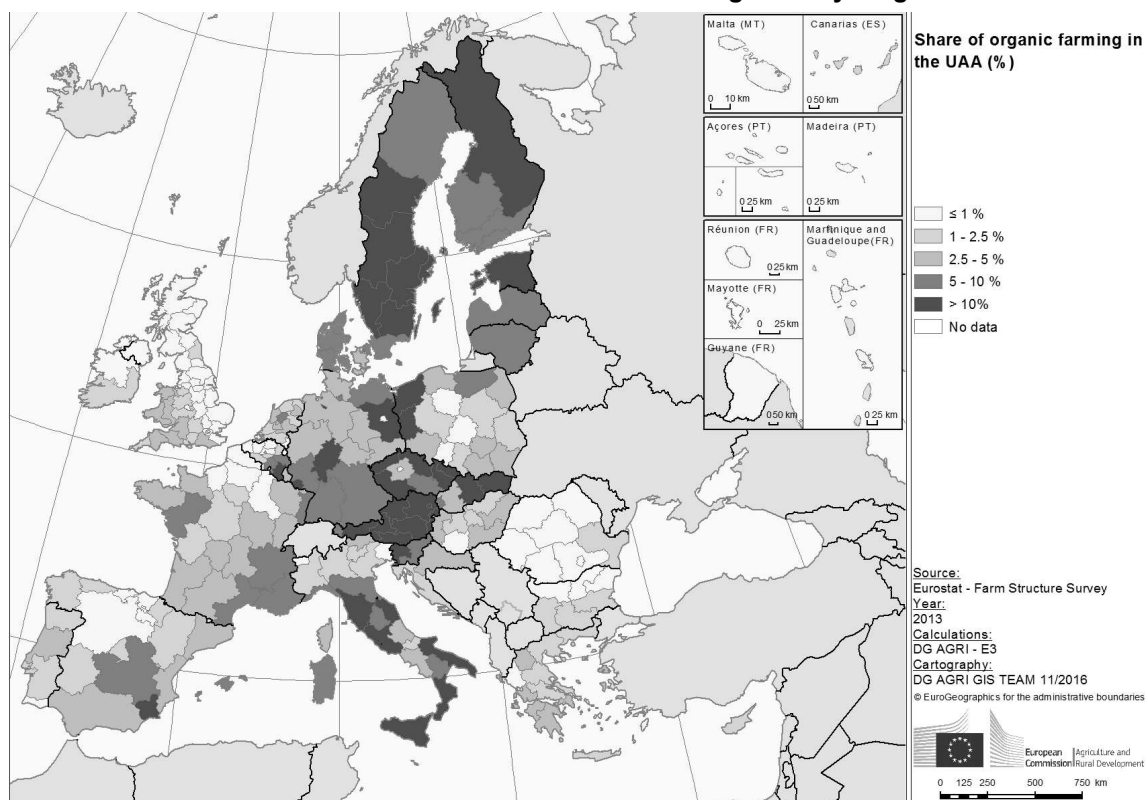
Cartography: Eurostat - GISCO, 07/2017

0 200 400 600 800 km

Note. Ireland, Norway and Albania: 2014. Switzerland and Serbia: national data. Switzerland: provisional.

Source: Eurostat (online data codes: nama_10r_2gdp and nama_10_pc)

2. ábra: Az összes művelés alatt álló területből az ökológiai aránya régióként 2015-ben



Jegyzetek

1. Buday-Sántha Attila (2011a): Agrár- és Vidékpolitika. Saldo kiadó.
2. Uo.
3. Willer, Helga–Lernoud, Julia ed. (2017): The World of organic agriculture Statistics and emerging trends 2017. IFOAM, FiBL <https://shop.fibl.org/CHen/mwdownloads/download/link/id/785/?ref=1> letöltve 2017. November.
4. (Biokontroll, Ökogarancia, KSH, 2015)
5. Lengyel Imre (2000): A regionális versenyképességről, Közgazdasági Szemle XLVII. évfolyam, 2000. december pp. 962–987.
6. Willer, Helga–Lernoud, Julia ed. (2017): i. m.
7. Meredit, Stephen–Willer, Helga ed (2016): Organic in Europe: Prospects and Developments 2016 IFOAM EU and FiBL letöltve 2017. november.; http://www.ifoam-eu.org/sites/default/files/ifoameu_organic_in_europe_2016.pdf
8. Luczka, Władysława (2016): The changes on the organic food market Journal of Agribusiness and Rural Development 4 (42) 2016, pp. 597.
9. Meredit, Stephen–Willer, Helga ed (2016): i. m.
10. Lindenthal et al. (2010): Climate balance of organic and conventional foodstuffs compared. German Journal “Ökologie und Landbau” in the Jan/Feb-issue 2010.; Hörtenhuber et al. (2010): Greenhouse gas emissions from selected Austrian dairy production systems—model calculations considering the effects of land use change. Renewable Agriculture and Food Systems: Page 1 of 14.
11. Lindenthal, Thomas (2009): Climate relevance of foodstuffs – what can the organic farmer do? Ratgeber für den Bioherbstanbau 2009. LFI Wien, FiBL Österreich, Wien.

12. Muller et al. (2012): Reducing Global Warming and Adapting to Climate Change: The Potential of Organic Agriculture. Working paper of FiBL.
13. Horváth Gyula (1998): Európai regionális politika. Dialóg-Campus, Budapest–Pécs.
14. Buday-Sátha Attila (2011b): A közvetlen termelői értékesítés szerepe, jellemzői. Gazdálkodás 55. évfolyam 7. szám, pp. 680–687.

Felhasznált irodalom

- Biokontroll Hungária Éves jelentése 2014. 2015. <https://www.biokontroll.hu/dokumentumtar/ev-es-jelentesek/> letöltve 2017. november.
- Buday-Sántha Attila (2011a): Agrár- és Vidékpolitika. Saldo kiadó.
- Buday-Sátha Attila (2011b): A közvetlen termelői értékesítés szerepe, jellemzői. Gazdálkodás 55. évfolyam 7. szám, pp. 680–687.
- Horváth Gyula (1998): Európai regionális politika. Dialóg-Campus, Budapest–Pécs.
- Hörtenhuber et al. (2010): Greenhouse gas emissions from selected Austrian dairy production systems—model calculations considering the effects of land use change. Renewable Agriculture and Food Systems: Page 1 of 14.
- Hungária Ökogarancia Évese jelentése 2014. <http://okogarancia.hu/cegunkrol/index.htm> letöltve 2017. november.
- KSH honlapja <http://www.ksh.hu/mezogazdasag> letöltve 2017. november.
- Lengyel Imre (2000): A regionális versenyképességről, Közgazdasági Szemle XLVII. évfolyam, 2000. december pp. 962–987.
- Lindenthal et al. (2010): Climate balance of organic and conventional foodstuffs compared. German Journal “Ökologie und Landbau” in the Jan/Feb-issue 2010.
- Lindenthal, Thomas (2009): Climate relevance of foodstuffs – what can the organic farmer do? Ratgeber für den Bioherbstanbau 2009. LFI Wien, FiBL Österreich, Wien.
- Luczka, Wladyława (2016): The changes on the organic food market Journal of Agribusiness and Rural Development 4 (42) 2016, pp. 597.
- Meredith, Stephen–Willer, Helga ed (2016): Organic in Europe: Prospects and Developments 2016 IFOAM EU and FiBL letöltve 2017. november.; http://www.ifoam-eu.org/sites/default/files/ifoameu_organic_in_europe_2016.pdf
- Muller et al. (2012): Reducing Global Warming and Adapting to Climate Change: The Potential of Organic Agriculture. Working paper of FiBL.
- Ökológiai Gazdálkodás – kézikönyv a támogatási kérelem benyújtásához, Nemzeti Agárkamara, Budapest, 2016. letöltve 2017. november. <https://www.nak.hu/kiadvanyok/kiadvanyok/125-okologiai-gazdalkodas-kezikonyv-a-tamogatasi-kerelem-benyujtasahoz/file>
- Willer, Helga–Lernoud, Julia ed. (2017): The World of organic agriculture Statistics and emerging trends 2017. IFOAM, FiBL <https://shop.fibl.org/CHen/mwdownloads/download/link/id/785/?ref=1> letöltve 2017. November.

MAGYAR MEZŐGAZDASÁGI VÁLLALKOZÁSOK INFORMATIKAI MENEDZSELÉSE: AVAGY EGY AGRÁRGAZDASÁGI KUTATÁS EREDMÉNYEI

IT MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN HUNGARY: THE RESULTS OF A RESEARCH IN AGRARIAN ECONOMY

SZABÓNÉ BERTA OLGA főiskolai tanársegéd
Nyíregyházi Egyetem Gazdálkodástudományi Intézet

Abstract

After the millennium, the digital revolution of our age has reached agriculture in a more and more dynamic way. After the democratic turn of 1989, the collapsing and later restructured agrarian enterprises were lagging behind in the IT field for a considerable period. Due to the ownership structure of enterprises, the special nature of production processes, the long production cycles and low profitability, few individualised IT developments were made for them. The age and qualification of employees did not enhance the use of IT tools, either. In my questionnaire survey based on representative sampling, I examined the IT characteristics of agrarian enterprises in relation to the question whether the ownership structure of enterprises, the age of the decision maker, their gender or qualification affect the IT application characteristics of the enterprises and their attitudes to IT technologies.

1. Bevezetés

Korunk információs forradalma az ezredfordulót követően egyre dinamikusabban elérte a mezőgazdaságot is. A rendszerváltást követően jelentősen szétesett, majd újra strukturalódott mezőgazdaság vállalkozásaiban az informatika területén sokáig elmaradással küzdöttek. A vállalkozások tulajdonosi szerkezete, a termelési folyamatok egyedisége, a hosszú termelési ciklus idők és az alacsony jövedelmezőség miatt kevés egyedi informatikai fejlesztés készült számukra. Az alkalmazottak életkora és képzettsége sem segítette elő az informatikai eszközök használatát. Reprezentatív mintavétellel készült kérdőíves kutatásban kettős könyvvezetésű mezőgazdasági vállalkozások informatikai sajátosságait vizsgáltam arra vonatkozóan, hogy a vállalkozások tulajdonosi szerkezete, a döntéshozó kora, neme vagy iskolai végzettsége befolyásolja-e a vállalkozások informatikai alkalmazási sajátosságait és informatikához való viszonyát.

2. Szakirodalmi háttér

A mezőgazdaság kiemelt szerepet játszik életünkben: az ember társadalomba szerveződésének egyik legősibb szakmája, át meg átszővi egész életünket, ami nélkül modern társadalmunk nem létezhetne. Több, kiterjedt vizsgálat értékelte már nemzetgazdaságunk ágait informatikai szempontból. Mivel a mezőgazdaságról ebből a szempontból korábban átfogó elemzés nem készült, ezért ennek elemzését választottam kutatásomul. A mezőgaz-

dasági vállalkozások és vállalkozók számára a jelenkor olyan kihívásokat hozott, amelyekhez nem csupán termelési, hanem gazdálkodási ismereteik korszerűsítése is szükségessé vált. Erre irányult vizsgálatom az információmenedzsment ismeretek felhasználásával. Kutatásomban felmértem a vállalkozások információhoz való viszonyát – ezen belül, mint információ forrás és feldolgozás eszközéhez való viszonynak számítástechnikai és informatikai kapcsolódását.

Az információnak mindig is meghatározó volt jelentősége és gazdasági fontossága, mindössze eddig kevésbé volt látványos és dinamikus a technikai háttér fejlődése. Nagy (2012)¹ egy cikkében leírja: kutatási eredmények mutatják, hogy olyan lényeges tényezők, mint például a technológiai fejlődés, a technológiai és szervezeti innovációs tevékenység, az információ is jelentős mértékben hozzájárul a termelés, a GDP növekedéséhez. Ennek alapján az információ nemzetgazdasági szinten is fontos értékteremtő tényezővé vált, melyet nem kerülhetünk ki sem a hétköznapi, sem az üzleti életben. A vállalkozások azonban nem csupán az információval, hanem annak gazdálkodásával is törődnek, hiszen a megszerzett információ jelentős része még csupán adat, akkor lesz belőle érték, valódi információtartalommal, ha elemzések, összehasonlító vizsgálatok segítségével feldolgozzák. Ennek megfelelően a vállalati rendszerek, főként a belső irányítási rendszerek jelentősége ugrásszerű növekedésnek indult az elmúlt évtizedekben. A Standish Group felmérésére hivatkozva Koleszár (2009)² azonban megjegyzi, hogy a modern vállalatirányítási rendszerek bevezetése sok vállalkozás véleménye szerint nem térül meg, és több vele a baj, mint amennyi előny származik belőle. Ennek sok oka lehet: akár a bevezetés hiányosságai és elégtelen előkészítése, akár a nem megfelelő használat, esetleg a helytelenül kiválasztott rendszer, a befogadásához elégtelen szakértelem is okozhatja. Egyet azonban le kell szögeznünk: a vállalkozások fejlődése ma már nehezen elképzelhető integrált rendszer nélkül. Egy vállaltirányítási rendszer hatékonyságát, bevezetésének időszerűségét azonban nem lehet, nem szabad csupán pénzügyi szempontok alapján vizsgálni, hiszen magának a vállalkozásnak a tevékenységét sem csupán a pénzügyi szempontok alapján vizsgáljuk. Emellett egy vállalatirányítási rendszer, szektortól függetlenül a vállalat, vállalkozás teljes struktúrájára kihat, a beszerzéstől az értékesítésig, a munkaerő gazdálkodástól a logisztikán át a kontrolling folyamatokig.

A versenyképesség elengedhetetlen feltétele napjainkban egy átlátható és hatékony integrált rendszer, ami segíti a vállalkozás versenyképességi céljainak elérését. Némethné Gál Andrea (2010)³ a Közgazdasági Szemlében megjelent cikkében idézi az OECD által megfogalmazott, később az Európai Unió dokumentumaiban is alkalmazott úgynevezett egységes versenyképesség-definíciót, mely szerint a versenyképesség a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége viszonylag magas tényező jövedelem és viszonylag magas foglalkoztatási szint létrehozására egy fenntartható bázison.

A Siemens Zrt. megbízásából 2016-ban a hazai energiaágazatban, egészségügyben, közlekedésben, az ipari gyártás és ingatlanfejlesztés területén végzett reprezentatív kutatás szerint a közép- és nagyvállalatok 44%-a már több mint öt éve, 80 százaléka pedig már legalább két éve foglalkozik digitalizációhoz köthető fejlesztésekkel. Ezen fejlesztésekre átlagosan éves árbevételük 2,7%-át költik. A befektetések megtérülése már az első időszak után is egyértelműen pozitív: 10-ből 9 megkérdezett vezető nyilatkozott úgy, hogy valódi versenyelőnyt biztosítanak számukra a digitalizációhoz köthető fejlesztések, 79%-uk pedig további digitális fejlesztéseket is tervez a következő 1–3 évben. Ennek okai, hogy a hazai vállalkozások jelentős része szerint a digitalizáció révén növekszik a működési megbízhatóság, a hatékonyság, jobban nyomon követhetővé válnak a szervezeten belüli folyamatok. Fontos megjegyezni, hogy míg a középvállalatok vezetői esetében 42% volt

azok aránya, akik szerint eredményességben, tervezhetőségben kimutatható hatása van a digitalizációnak, addig a nagyvállalatok esetében ez az arány már 71%.

Az agráriumban is elindult egy kutatási folyamat, melynek célja, hogy felmérje, milyen szokások jellemzőek az agrárgazdaságban dolgozó szakemberekre, tulajdonosokra. A 2016-ban végzett kutatás az AgroStratégia keretei között zajlott, a mintában a hivatásszerűen, azaz árutermelés céljából gazdálkodók jelennek meg, ők voltak a marketingkutatás célcsoportja. Bár országosan reprezentatívnak ítélték a kutatást, a kérdőívet csak interneten lehetett kitölteni, ami gyakori és gyakorlott internet használatot feltételez. Mivel az adószám nélküli őstermelők, az önellátásra termelők és a hobbigazdálkodók válaszait nem vették figyelembe az értékeléskor, a minta nem a teljes agráriumról ad képet, hanem a mezőgazdaságilag hasznosított terület döntő hányadát (5 millió hektárt) művelő és terület alapú, illetve zöldítési támogatásban vagy kistermelői támogatásban részesülő több ezer gazdaságot reprezentálja. A minta nagysága 1665 vállalkozás. A kutatás eredményei szerint naponta 73% használja az internetet e-mail küldésre, fogadásra, hetente többször pedig 16%. Emellett még hetente egyszer 5%, havonta többször 3%, ennél ritkábban szintén 3% használja az elektronikus üzenetküldés lehetőségét. Internetet naponta a megkérdezettek közül 86% használ, állításuk szerint, hetente többször 9%, 2% hetente, 1% havonta többször 1%, még ennél is ritkábban. Az IKT eszközök használatánál csökkenő tendenciát mutat az asztali számítógépek aránya, míg a hordozható eszközök esetén növekvő a tendencia (laptop 5%-os, okostelefon – internet hozzáféréssel – 16%-os növekedést mutat). A 40 évesnél fiatalabbak esetében még ennél is jobb az arány: 70% használ laptopot, 77% okostelefont, 30% pedig tabletet. GPS használatnál a 40 évesnél fiatalabbak között 45% az arány, míg a teljes mintában 39%.⁵ Ki kell ugyanakkor emelni a legújabb, az internet használatának növelését célzó és könnyítő EU, kormány és vállalkozások által finanszírozott projektet, ami 2015-ben indult. Cél a vállalkozások és lakossági felhasználók számára egyaránt elérhető, gyors internetkapcsolatok kiépítése, a sávszélesség fejlesztése és a lehető legolcsóbb hálózati hozzáférés biztosítása.⁶ Az Unió összehasonlíthatóság érdekében KSH adatok alapján szerkesztettem a *1. diagramot*, ami a digitalizációs lemaradásunkat mutatja.

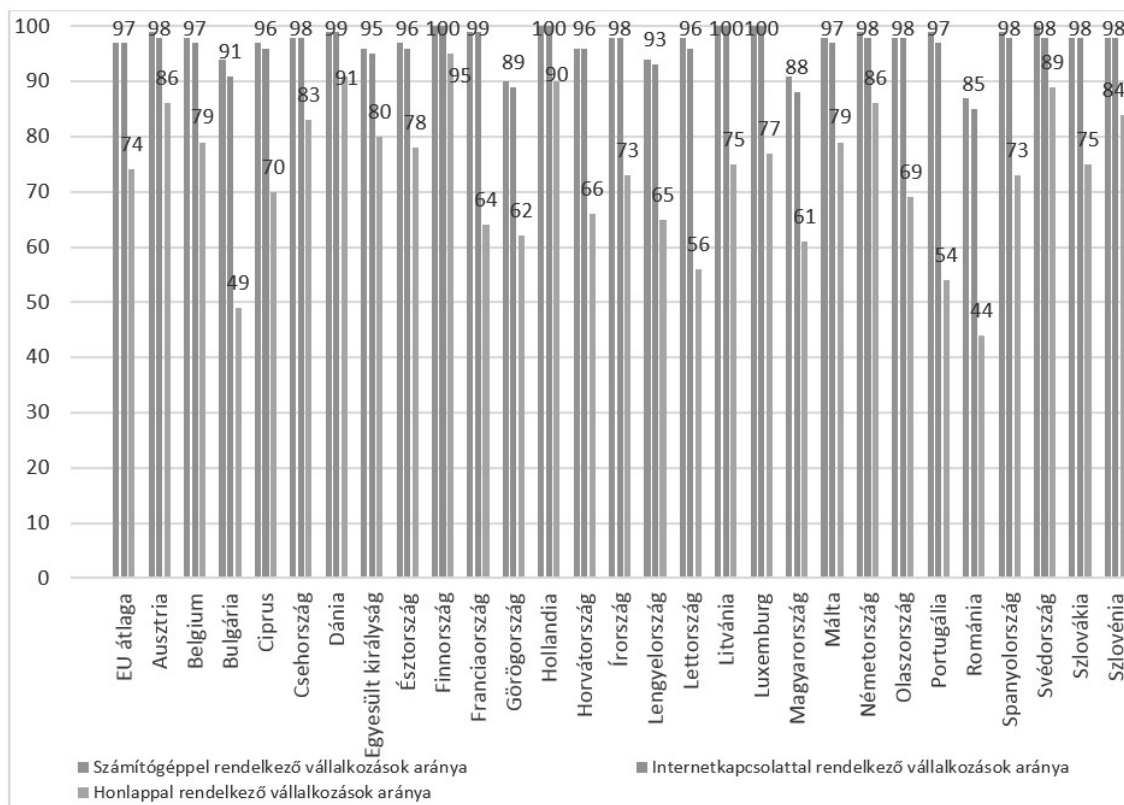
Az *1. diagram* megmutatja, hogy az Európai Unióban általában számítógépet, internetet használó vállalkozások között az EU átlaga 97%. Sajnos hazánkban ez az arány az egyik legalacsonyabb, kevesebb, mint 88%, amivel csak Romániát előzzük meg az Unió tagországok között. Ugyanakkor a honlappal rendelkező magyar vállalkozások aránya még ennél is rosszabb: 61%, ami az Unió átlagos 74%-os arányához képest nagyon kedvezőtlen.

A folyamatok hatékonyságát mindig a legszűkebb keresztmetszet adja meg, ma ez az agrárgazdaság a mezőgazdaság és agribusiness határán van – vázolta a problémát Varga (2016) az agrárium informatikai fejlesztésének lehetőségeiről. Jelenleg is futó kutatásának eredményei azt mutatják, hogy a mezőgazdaságban csak akkor használják az informatikát, ha muszáj: valamilyen szabályozás írja elő, esetleg nincs más megoldás. Azonban a jogszabályi kötelezettségen túl a digitális technológia, az ITC használata a mezőgazdasági termelők esetében csak nyomokban van jelen. Sok eszköz került be a gazdálkodásba, amelyben ott az informatika, szívesebben használják is, de sajnos ezek nincsenek összekapcsolva és ma Magyarországon a termelésbe vont földterületnek mindössze 10%-a lefedett informatikával, ennyi helyen használják a precíziós mezőgazdaság valamilyen eszközét, leginkább az automatizálást. A traktorok követése, automatikus kormányzása, műtrágya kiszórás a fő felhasználási terület – ez a belépő szint. A termelésben bevezethető eszközök után következne az üzemi szint az agrárinformatikában, ahol már összetettebb adat-

elemzésre is lehetőség lenne, itt nagyon hiányzik egyelőre az integráció, véli Varga. Az informatikai eszközök alkalmazása révén a termelésben hektáronként 2,5 eurós, az üzemszinten bevezetett újdonságok révén pedig akár hektáronként 80 eurós megtakarítás lenne elérhető. Ezen a szinten az adatelemzés, döntéstámogatás, a munkafolyamatok összehangolása jelentene lehetőséget, ehhez képest egyelőre leginkább adminisztrációra használják, ami a szakember szerint tulajdonképpen még mindig a kötelező kategória.⁷ Ezzel szinte párhuzamosan jelent meg a másik probléma, amire a Digitális Munkaerő 2017. konferencián hívták fel a figyelmet: az EU-nak egy a belső piachoz hasonló, egységes digitális piaci stratégia kell, mely kiterjed a fogyasztóvédelemtől az online kereskedelemig. Az európai szervezetek felének komoly problémát okoz a digitális munkaerő megkeresése, az európai állások 90 százalékához valamilyen digitális kompetencia kell. Ma már a digitális gazdaság a nemzetgazdaságon belül meghaladja a bruttó hozzáadott érték (GVA) 20%-kát.⁸

1. diagram: Számítógépet, internetet használó, honlappal rendelkező vállalkozások aránya az EU-tagországokban, 2014

Diagram 1.: Proportion of companies using computer, Internet and having websites in the EU, 2014

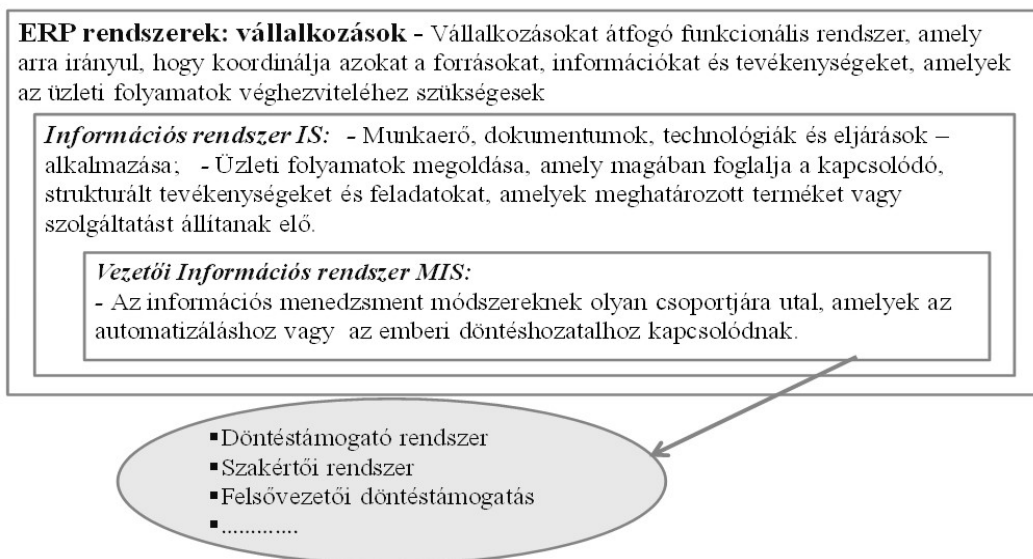


Forrás: KSH alapján saját szerkesztés, 2016

A korszak egyik legismertebb FMIS rendszerekkel foglalkozó kutatója Sørensen, akinek cikkeiben az alábbi felosztással találkoztam:

1. ábra: A vezetői információs rendszer fogalma Sørensen nyomán (2010)

Figure 1.: Concept of management information systems



Forrás: Sørensen et al. (2010).: Conceptual model of a future farm management information system

A 1. ábrán látható, hogy a döntéstámogató, szakértői, felsővezetői rendszereket a vezetői információs rendszerek közé sorolja a kutató, mely része a nagy átfogó információs rendszereknek és ezáltal az ERP rendszereknek is, melyek a mezőgazdaságban éppen úgy jelen vannak, mint a gazdaság más területein. Sørensen (2010) szerint a vezetői információs rendszer szerves részét képezi a vállalkozást átfogó információs rendszernek. A szerző definiálta cikkében az FMIS rendszert, melyet tervezett rendszernek tart. Az FMIS feladata az adat gyűjtése, feldolgozása, tárolása és terjesztése, hogy az egyes műveletek végrehajtásához elengedhetetlen információkat biztosítson a farm vezetése számára.

3. Anyag és módszer

Vizsgálatomban egyszerű, véletlen mintavételi eljárást alkalmazva kérdeztem meg a kettős könyvvezetésű mezőgazdasági vállalkozásokat, kérdőíves felmérés segítségével. A minta kialakításánál fő motiváló tényező az volt, hogy „egyszerű véletlen mintavételt használunk homogén, véges elemszámú sokaság esetén, amikor a mintát visszatevés nélkül választjuk ki, minden lehetséges n elemű minta kiválasztásának azonos valószínűséget biztosítva”, ami a reprezentativitás előfeltétele.⁹ A mintavétel során csak kettős könyvvezetésű vállalkozásokra összpontosítottam, több okból is. Elsősorban azért, mert olyan nagy számban van jelenleg hazánkban östermelő és egyéni vállalkozó a mezőgazdaságban, ami egy reprezentatív vizsgálatot nem tett számomra lehetővé, szűkösen rendelkezésemre álló erőforrásaim miatt. Az adatok alapján az adott időszakban 433 726 egyéni vállalkozás működött a mezőgazdaságban, ebből 415 611 östermelő.¹⁰ Emellett olyan nagy mintára lett volna szükség, amit lehetetlennek tűnt lekérdezni a rendelkezésemre álló idő alatt.

A mintavételhez szükséges adatbázis összeállítása során a KSH-nál sikerült egy olyan statisztikai adatsort találnom, mely a regisztrált mezőgazdasági vállalkozásokat összesítve mutatta. Időközben az Agrárgazdasági Kutató Intézettel (továbbiakban AKI) is felvettem a kapcsolatot, mert egy közzé tett felmérésük eredményében a kettős könyvvezetésű mező-

gazdasági vállalkozásokra vonatkozóan egy összesített listát találtam, megyei szintre lebontva és összesítve a vállalkozásokat, így ez a lista lett az alapsokaságot biztosító adatbázisom. A felmérésem alapjául szolgáló adatsor tehát az AKI 2010. évi összesítése alapján készült, a lejegyzett kettős könyvvizetésű vállalkozásainak jegyzéke biztosította, ebben 10 648 mezőgazdasági vállalkozás szerepel. Azért ezt választottam, mert így rendelkezésemre állt egy olyan adatbázis, melyben szerepelt a vállalkozásokra vonatkozó és számomra fontos adat: név, cím, telefonszám, főtevékenységi kódok éves nettó árbevétel szintű bontásban. Az 1. táblázat tartalmazza ezeket az adatokat gazdálkodási forma szerinti megosztásban.

1. táblázat: Kettős könyvvitelt vezető mezőgazdasági, vad-erdőgazdálkodási és halászati szervezetek száma 2010. május 31-én

Table 1.: The number of agricultural, forestry and fishing organizations with dual bookkeeping on 31. May 2010.

| Gazdálkodási forma | Kft. | Rt. | Szövetkezet | Egyéb szövetkezet | Erdő-birtokossági társulás | Kkt. | Bt. | Egyéb | Összesen |
|--------------------|------|-----|-------------|-------------------|----------------------------|------|------|-------|----------|
| Szervezetek száma | 5492 | 305 | 736 | 173 | 810 | 88 | 2841 | 203 | 10 648 |

Forrás: Saját szerkesztés (AKI, 2010. alapján)

A rendelkezésemre álló adatokat sorba rendeztem először tevékenység kód alapján növekvő sorrendbe, majd ezt követően területi szempontok figyelembevételével, megyénként, szintén növekvő sorrendbe. A kapott adatsorból ezt követően a települések neve szerinti ABC sorba rendezést alkalmazva készítettem egy új adatsort, mely megfelel az egyszerű véletlen mintavétel feltételeinek. Ezt követően a mintát a szisztematikus kiválasztást alkalmazva tovább szűkítettem, mivel teljes elemszámú minta vizsgálatára nem volt lehetőségem. Igyekeztem azonban a rétegzett mintavétel szabályainak eleget tenni, annak érdekében, hogy a megfelelő rétegeképző ismérvet megtaláljam és így a rétegzett mintavétel kritériumainak is megfeleljen a leendő mintám. Ennek megfelelően minden huszadik vállalkozást választottam ki és kerestem fel, miközben kiküldtem a kérdőíveket a vállalkozások részére. Homogén rétegeket tudtam így kialakítani, ami kisebb mintavételi hibát eredményezhet, mint az egyszerű véletlen kiválasztás.

A kutatás fő vázát egy kérdőíves megkérdezés adta. A kérdőívem összeállítása során segítséget jelentett egy előzetes, félig strukturált célzott interjú keretében végzett vizsgálat, amikor felmértem 10 különböző méretű mezőgazdasági vállalkozásnál, hogy milyen főbb kérdésekre érdemes koncentrálnom a téma keretei között. Ezen közvetlen megbeszélések eredményei alapján állítottam össze a kérdőív kérdéseit és az EvaSys nevű programban alakítottam ki a végleges formátumát, a végleges kérdéseket. Ezek az interjúk rávilágítottak arra is, hogy ne csupán az információval való belső gazdálkodásra, hanem általános és a mai kornak megfelelő egyéb kérdésekre is fókuszáljak. Mellékletként csatoltam a kérdőívhez egy kiegészítést, melyet Gábor (2007) ajánlása alapján állítottam össze és az információtechnológiai (továbbiakban IT) rendszerek osztályozását tartalmazta, mellyel tisztáztam a területre vonatkozó kérdéskört. A vizsgált területeket a fő kérdéscsoportok tematikája alapján építettem fel melyek a következők: a vállalkozás és vezetése; az információgazdálkodással kapcsolatos kérdések; a vállalkozás számítógépes rendszerére vonatkozó kérdések, valamint a vállalkozás terveivel, kapcsolatrendszerével, és a vezetéssel kapcsolatos kérdéskör.

Minden kutatás kialakítása és kiértékelése során fontos szempont a reprezentativitás. Kutatásom a kérdőívek beérkezését követően ennek a kritériumnak is eleget téve lehetővé tette, hogy a következtetéseimet a teljes sokaságra tudjam vonatkoztatni.

4. Eredmények és következtetések

Vizsgálatomban elemeztem a vállalkozás vezetőjének, döntéshozójának végzettségét, korát és nemét, összevetettem és kerestem az összefüggéseket az integrált ügyviteli rendszerek használatával. Úgy véltem ugyanis, hogyha kapcsolat áll fenn a vezető, illetve a tulajdonos személyes jellemzői és az információs technika alkalmazása között, akkor azt ez az elemzés kimutatja. Rhoades (2004) kutatása az USA területén végzett vizsgálatot ismertet, ahol nagyon szoros, sztochasztikus kapcsolatot találtak a kutatók az iskolai végzettség és az informatikai és internet használati szokások között.

A vállalkozás vezetőinek, döntéshozóinak – akár tulajdonos, akár menedzser vezeti a vállalkozást – iskolai végzettsége meghatározza a vállalkozás arculatát, technikai fejlődéshez való viszonyát. Ennek megfelelően megvizsgáltam ezt a tényezőt is hazánk vállalkozásai esetében. Ez alapján fogalmaztam meg a feltételezéseimet, melyet három tényezőre bontottam: nem, kor és az iskolai végzettség, mint összetevők szerepeltek a nullhipotézisként, melyeket keresztábra elemzés módszerével vizsgáltam meg. A vizsgálat során azért a keresztábra elemzést használtam, mert Sajtos–Mitev (2007)¹¹ szerint az az ajánlott vizsgálati módszer, amennyiben két vagy több nominális változó közötti összefüggést kell vizsgálni, valamint mutatja ezeknek a változóknak kombinált gyakorisági eloszlását is. Alapvetően arra keresi az elemzés a választ, hogy az ordinális vagy nominális változók kapcsolatban állnak-e egymással.

4.1. A tulajdonos vagy döntéshozó neme és az integrált rendszer használata közötti kapcsolat

Először a tulajdonos neme alapján vizsgáltam, ez a hipotézisem első része. A nullhipotézis azt a feltételezést tartalmazza, hogy a két változó, tehát a vállalkozás integrált ügyviteli rendszer használata és a vállalkozás vezetőjének, döntéshozójának neme nincs semmilyen kapcsolatban egymással.

Vizsgálatom szerint is egyértelmű a férfiak túlsúlya a mezőgazdasági vállalkozások vezetői körében. Sok esetben családi vállalkozásról van szó, ahol ugyan közös a döntéshozatal, de ezzel együtt is jelentős a férfi vezetők számbeli fölénye. A közös tulajdonban lévő vállalkozások esetében is (részvénytársaság, szövetkezet) inkább férfi vezetők a jellemzőek, de itt sok a női tulajdonos, ami a tulajdonviszonyok miatt másképpen jelenik meg.

A keresztábra elemzés első résztáblázata alapján a férfiak 61,2%-a nem használ integrált rendszereket a vállalkozása vezetése során, míg a nők 100%-ban választották ugyanezt. Ahol közös vezetés vagy tulajdonlás volt a jellemző, ott 71,3% azok aránya, akik nem használtak ilyen rendszereket.

Az elemzés után a Pearson féle Chi-négyzet együtthatót és az ezzel szoros kapcsolatban álló Cramer féle V együtthatót vizsgáltam meg. A mutató megfigyelt értéke 4,75 és a szignifikancia szint 0,093, melynek értéke meghaladja a 0,05 értéket. Vagyis a mutató értéke az 5%-os szignifikancia szint felett van, így a nullhipotézisünk fennáll, vagyis nincs kapcsolat a nem és az integrált ügyviteli rendszerek használata között a mezőgazdasági

vállalkozások vezetői, tulajdonosai esetében. A valószínűségi arány hasonló a Chi négyzetével, itt sem talált szignifikáns kapcsolatot a mutató, bár az értéke 0,052, ami nagyon közel van az 5%-os szignifikanciaszinthez. A Phi értéke 0,135 és a Cramer féle V is 0,135 értéket mutat, ami jelzi, hogy a vizsgált adatok érvényes eredményt hoztak.

4.2. A tulajdonos vagy döntéshozó kora és az integrált rendszer használata közötti kapcsolat

A második vizsgálat során a tulajdonos kora volt az elemzés alapja, ez a hipotézisem második része. A nullhipotézis azt a feltételezést tartalmazza, hogy a két változó, tehát a vállalkozás integrált ügyviteli rendszer használata és a vállalkozás vezetőjének, döntéshozójának kora nincs semmilyen kapcsolatban egymással. A keresztábra-elemzés módszerét alkalmaztam ebben az esetben is, mivel a változó itt ordinális változó.

A tulajdonosok kor alapján való eloszlásában az összesítés megmutatja, hogy milyen az abszolút gyakorisága a kornak a vállalkozásokon belül. Öt válaszadó harminc év alatti, de a többség, 40–60 év közötti. Kevés olyan válaszadó van, ahol a kort nem adták meg. Ennek oka volt az állami v. önkormányzati tulajdon, illetve hölgyek esetén nem nagyon akaródzott a kort megadni. Ez mindössze a válaszadók 3%-át érinti, ami töredéke vizsgált mintának.

A keresztábra elemzés alapján a válaszadók 32,4%-a válaszolta, hogy használ integrált rendszereket a vállalkozása vezetése során, míg a megkérdezettek 67,6% nem használt ilyen rendszert.

A keresztábra elemzés után a Pearson féle Chi-négyzet együtthatót vizsgáltam meg. A mutató megfigyelt értéke 4,954 és a szignifikancia szint 0,292, melynek értéke meghaladja a 0,05 értékét. Vagyis a mutató értéke az 5%-os szignifikancia szint felett van, így a nullhipotézisünk fennáll, vagyis nincs kapcsolat a kor és az integrált ügyviteli rendszerek használata között a mezőgazdasági vállalkozások vezetői, tulajdonosai esetében. A valószínűségi arány hasonló a Chi négyzetével, itt sem talált szignifikáns kapcsolatot a mutató, melynek az értéke 0,304, ami szintén elég messze van az 5%-os szignifikancia szinthez. A Phi értéke 0,138 és a Cramer féle V is 0,138, ami jelzi, hogy a vizsgált adatok érvényes eredményt hoztak, de nincs semmilyen szignifikáns kapcsolat, tehát a nullhipotézis beigazolódott.

4.3. A tulajdonos vagy döntéshozó iskolai végzettsége és az integrált rendszer használata közötti kapcsolat

A harmadik elemzés során a tulajdonos iskolai végzettsége volt a vizsgálat tárgya, ez a hipotézisem harmadik része. A nullhipotézis szerint a két változó, tehát a vállalkozás integrált ügyviteli rendszer használata és a vállalkozás vezetőjének, döntéshozójának iskolai végzettsége között semmilyen kapcsolat nem áll fenn.

A tulajdonosok vagy döntéshozók iskolai végzettsége szerinti gyakorisági táblázatban vizsgálja az abszolút gyakoriságát az iskolai végzettségnek a vállalkozásokon belül. Mindössze két olyan válaszadó van, aki nem tartotta relevánsnak az iskolai végzettséget, mert állami tulajdonban van a vállalkozás, így a döntéshozatalban a vezető felelőssége alacsony. Ebben az esetben inkább a vezető, mint tulajdonos iskolai végzettségét vettem alapul a vizsgálat során, bár állami tulajdonú vállalkozás esetén szinte teljesen független a döntéshozatali mechanizmus a vállalkozás vezetőjének személyétől.¹² Ezen adatok alapján végeztem el az első keresztábra elemzést, azonban mindössze 1-1 válaszadó volt: a nyolc

általánost végzett és az egyéb kategóriában. Mindkét kérdőív esetében is aránykalászos gazda tanfolyamot végeztek a válaszadók, emiatt az ő végzettségüket is középszintűnek számítottam. Így az összesített adatokkal dolgoztam, vagyis közép és felsőfokú végzettségű összesítéssel végzem el a vizsgálatot. Ebben az esetben arra voltam kíváncsi, milyen hatással van az iskolai végzettség az integrált rendszerek használatára. A kiinduló nullhipotézis alapján a döntéshozó vagy tulajdonos iskolai végzettségétől független, hogy használ-e integrált ügyviteli rendszert a vállalkozás vezetése.

Az eredmények alapján azok a tulajdonosok és cégvezetők, akik használnak számítógépes informatikai rendszert a munkájuk során a teljes mintának 33,3%-át teszik ki. A középfokú végzettségűek 12%-a, a felsőfokú végzettségűek 41%-a válaszolta, hogy a munkájához használ integrált információs rendszert. Eközben a középfokú végzettségűek 88 százalékban, míg a felsőfokú végzettségűek 59%-ban nyilatkoztak úgy, hogy nem használnak semmilyen informatikai rendszert a munkájukhoz. Összességében ez tehát a válaszadók kétharmadát teszi ki, ami nagyon magas arány, figyelembe véve, hogy milyen magas mértékű ma már az agráriumban is az informatikai eszközök alkalmazhatósága.

A részletes keresztábra elemzés alapján a χ^2 értéke 20,652. Itt a vizsgált adatok alapján már szignifikáns kapcsolatot mutat ki az elemzés adattáblája, mivel 0,000 a szignifikanciaszint.

A Cramer féle V értéke 0,277, a Phi szintén 0,277, bár előjele negatív, ami Csallner (2015)¹³ szerint nem változtat a kapcsolat értékén. Ezek a mutatók is erősen szignifikáns (0,000) kapcsolatot jeleznek, így ez alapján kijelenthető, hogy a nullhipotézis nem igazolódott be, azaz van kapcsolat az integrált rendszer használata és az iskolai végzettség között.

Vizsgálataim alapján megalkottam azt a tézisémet, miszerint Magyarországon a mezőgazdasági vállalatok közül olyanok használnak integrált vállalatirányítási számítógépes rendszereket, melyeknél magasabb végzettségű a tulajdonos. Minél magasabb a vezető iskolai végzettsége, annál inkább jellemző az integrált ügyviteli rendszerek használata. Ezzel szemben sem a kor, sem a nem tekintetében ilyen összefüggést nem lehetett kimutatni, erős sztochasztikus kapcsolat csak az iskolai végzettség esetén áll fenn.

5. Összegzés

A mezőgazdaság világviszonylatban számos kihívással küzd: rohamosan növekvő kereslet, a megművelhető mezőgazdasági területek csökkenése, a nemzetközi verseny növekedése, gyors népességnövekedés, vagy a klímaváltozás miatt bekövetkező hatások okán. Ezekre a kihívásokra a mezőgazdasági termelékenység javításával, a piaci technikák, illetve technológiák fejlesztésével lehet választ adni. Az erőforrás alapú mezőgazdaságról az információ alapú mezőgazdaságra való áttérés számos lehetőséget rejt magában, amely választ adhat a termelők, a kereskedők, a kutatók, a mezőgazdasági politikával foglalkozók kérdéseire, valamint kielégítheti a felmerülő információs igényeket. Dánia¹⁴ példájából kiindulva azonban sok feladat áll még a magyar mezőgazdaság menedzsmintje, felelős irányítói előtt. Ahogy személyesen is tapasztaltam, Dánia élen jár a tudásalapú gazdaság, a modern technológiák (GPS, integrált ügyviteli rendszer) használatában a növénytermesztésben és az állattartásban egyaránt. A mezőgazdaságban élők számára természetes az információ-technológiai eszközök alkalmazása a gazdálkodásuk során.

A kutatásban a mezőgazdasági gazdálkodó szervezetekre és irányítóira fókuszáltam, melyek informatikai elemzése, vizsgálata a többi szektorhoz viszonyítva mérsékeltebben jelenik

meg. Jelentős változások zajlottak le informatikai területen, és ez nem került ki a mezőgazdaságot sem. Eredményeim azt mutatják, hogy hazánkban van még fejlődési potenciál, ami egyrészt kedvező folyamatokat vetít előre a hatékonyság és a termelékenység területén.

Másrészről azt is megmutatják az eredmények, hogy képzés és az agrárvállalkozók informatikai fejlesztése nélkül ezeknek a hiányosságoknak a fennmaradása hosszú távú versenyhátrányt fog jelenteni a magyar kis- és középvállalkozások számára. Ha nem veszi fel a mezőgazdaság tulajdonosi és vezetői rétege a világ mezőgazdaságában tapasztalható informatikai eszközök alkalmazásában a versenyt, az élelmiszeripar és a kapcsolódó iparágak fogják a kárát látni. Ennek kihatásai pedig az egész gazdaságunk versenyképességét befolyásolni fogják, hiszen versenyképes mezőgazdaság nélkül elképzelhetetlen versenyképes vidék, élelmiszeripar és hosszú távú kihatásai egész jövőnkre nézve meghatározóak.

Jegyzetek

1. Nagy Sándor (2010): A „harmadik” termelési tényező; Polgári Szemle, 6. évfolyam 6. szám. Letöltés: 2013. 08. 26. http://www.polgariszemle.hu/app/interface.php?view=v_article&ID=420&paging=1
2. Koleszár L. (2009): Információrendszer fejlesztése, bevezetése, és sajátosságai a vállalati gyakorlatban, különös tekintettel a kis- és középvállalkozásokra; PhD-értekezés; Nyugat-Magyarországi Egyetem, Sopron.
3. Némethné Gál Andrea (2010): A kis- és középvállalatok versenyképessége – egy lehetséges elemzési keretrendszer Közgazdasági Szemle, LVII. évf., február (p. 181–193.) http://epa.oszk.hu/00000/00017/00167/pdf/5_nemethne.pdf; Letöltés: 2014. 02. 12.
4. Pólya Árpád–Varanka Mariann (2016): Információszerzés és döntéstámogatás az agráriumban. Piackutatói jelentés. AgroStratégia.
5. Uo.
6. Infotér (2011): http://www.infoter.eu/cikk/agrarvallalkozasok_infokommunikacios_lehetosegei_infoter_elemzes Letöltés: 2013. 11. 12.
7. Piac és Profit, 2016.
8. Piac és Profit, 2017.
9. Hunyadi-Vita (2008): Statisztika I–II.; Aula Kiadó Kft., Budapesti Corvinus Egyetem.
10. KSH, Számítógépet, internetet használó, honlappal rendelkező vállalkozások aránya az EU-tagországokban, 2014; https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_onk002.html; Letöltés: 2013. 01.15.; <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/ikeszk/ikeszk10.pdf>; https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_oni012.html
11. Sajtos László–Mitev Ariel (2007): SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó.
12. Uo.
13. Dr. Csallner András Erik (2015): Bevezetés az SPSS statisztikai programcsomag használatába; Letöltés: 2017. 06. 30; jgykpproject.hu/system/files_force/attachment/csallner-spss-javitott.pdf?download...
14. Beke Judit (2009): Agrárpolitikai tapasztalatok: Dánia és Magyarország agrárgazdasági eredményeinek összehasonlítása; EU Working papers; 2009/2.; http://elib.kkf.hu/ewp_09/2009_2_07.pdf

Felhasznált irodalom

A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban, 2012; KSH, 2013. július.

Beke Judit (2009): Agrárpolitikai tapasztalatok: Dánia és Magyarország agrárgazdasági eredményeinek összehasonlítása; EU Working papers; 2009/2.; http://elib.kkf.hu/ewp_09/2009_2_07.pdf

- Chikán–Czakó–Wimmer (szerk.) (2013): Kilábalás göröngyös talajon; Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézet pp. 65.; Letöltés: 2014. 04. 02. http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1528/1/BCE%20VKK%20GYORSJELENTES%202014_2.pdf ISBN978-963-503-580-9 online.
- Dr. Csallner András Erik (2015): Bevezetés az SPSS statisztikai programcsomag használatába; Letöltés: 2017. 06. 30; jgypkproject.hu/system/files_force/attachment/csallner-spss-javitott.pdf?download...
- Emily B. Rhoades (2004): An Examination of the adoption of the Internet in agriculture magazines; University of Florida; Letöltés: 2009. 11. 25.
- Gáti M–Kolos K (2012): Az e-business és a vállalati versenyképesség összefüggései; Műhelytanulmány Vállalatgazdaságtan Intézet, Budapest; http://edok.lib.uni-corvinus.hu/398/1/TM34_Gati_Kolos.pdf Letöltés: 2014. 05. 08.
- GKI digital (2016): A hazai vállalatok szerint a digitalizáció a jövőbeni versenyképesség kulcsa. <http://www.gkidigital.hu/2016/05/25/a-hazai-vallalatok-szerint-a-digitalizacio-a-jovobeni-versenykepesseg-kulcsa/>; Letöltés: 2017. 04. 16.
- Hunyadi-Vita (2008): Statisztika I–II.; Aula Kiadó Kft., Budapesti Corvinus Egyetem.
- Infotér (2011): http://www.infoter.eu/cikk/agrarvallalkozasok_infokommunikacios_lehetosegei_infoter_elemzes Letöltés: 2013. 11. 12.
- Koleszár L. (2009): Információrendszer fejlesztése, bevezetése, és sajátosságai a vállalati gyakorlatban, különös tekintettel a kis- és középvállalkozásokra; PhD-értekezés; Nyugat-Magyarországi Egyetem, Sopron.
- KSH, Számítógépet, internetet használó, honlappal rendelkező vállalkozások aránya az EU-tagországokban, 2014; https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_onk002.html; Letöltés: 2013. 01.15.; <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/ikeszk/ikeszk10.pdf>; https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_oni012.html
- Lázár Ede (2009): Kutatásmódszertan a gyakorlatban az SPSS program használatával; Sapiientia Kiadó, Kolozsvár.
- Nagy Sándor (2010): A „harmadik” termelési tényező; Polgári Szemle, 6. évfolyam 6. szám. Letöltés: 2013. 08. 26. http://www.polgariszemle.hu/app/interface.php?view=v_article&ID=420&paging=1
- Némethné Gál Andrea (2010): A kis- és középvállalatok versenyképessége – egy lehetséges elemzési keretrendszer Közgazdasági Szemle, LVII. évf., február (p. 181–193.) http://epa.oszk.hu/00000/00017/00167/pdf/5_nemethne.pdf; Letöltés: 2014. 02. 12.
- Pólya Árpád–Varanka Mariann (2016): Információszerzés és döntéstámogatás az agráriumban. Piackutatási jelentés. AgroStratégia.
- Sajtos László–Mitev Ariel (2007): SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó.
- Székelyné Raál Éva: Kettős könyvvitelt vezető mezőgazdasági, vad-, erdőgazdálkodási és halászati szervezetek név- és címjegyzéke; Budapest, AKI 2010. <https://www.aki.gov.hu/publikaciok/> Letöltés: 2011.05. 26.
- Szerb-Hornnyák (2016): A magyar kisvállalatok versenyképességének vizsgálata regionális összehasonlításban; <http://www.eco.u-szeged.hu/download.php?docID=59337>; Letöltve: 2017. 04. 15.
- Vajdáné Horváth P.–Zánkai K.–Podruzsik Sz.–Nagy Sz. (2001): A mezőgazdaság infokommunikációs eszközökkel történő támogatása; Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft., Budapest Információs Társadalom Monitoring tanulmányok, No. 16. pp. 45. Letöltés: 2003. 05. 26. <http://www.tarki.hu/adatbank-h/kutjel/pdf/a111.pdf>
- N. Verdouw–S. Wolfert–B. Tekinerdogan(2016): Internet of Things in agriculture; Továbbítva: 2017. 01. 25.; https://www.researchgate.net/profile/CN_Verdouw

ATÍPIKUS FOGLALKOZTATÁSI FORMÁK SPORTSZERVEZETEKÉNél

FLEXIBLE EMPLOYMENT FORMS IN SPORT ORGANIZATIONS

DR. GÖSI ZSUZSANNA PhD, egyetemi docens
Testnevelési Egyetem Sportmenedzsment Tanszék

Abstract

The resources of the Hungarian sport sector have been increased in recent years. The development of the sector has been supported by government's legislative changes. The following research reveals how the employment situation has changed; resulting from these legislative changes and also points out the fact that many flexible employment forms can now be achieved in the field of sport. We can list them in the following groups. Different way of taxation for sport professionals, i.e. taxation according to EKHO (Simplified Contribution to Public) Advantaged Coach Programme, which is an example for the employment of multiple employer. Employment of the coaches of the youth, their support doesn't reach the level of the minimum wage, in one word; it doesn't give the possibility of an 8-hour employment. Employment of professional athletes, whose employment's complementary regulations are included in the Sports Law. Instead of employment agreement of sports professionals, they should be employed by service agreement with the primary reason being the different working hours. Employment of sport referees, in which case no social insurance relationship rises. Volunteers employment primarily in the event organization section. In overall, it can be stated, that flexible employment form is the feature of the sport's civil sector.

1. Bevezetés

A sport az elmúlt években stratégiai ágazattá vált. Ezen időszak alatt növekedett a sportszervezetek bevétele, a sportolói és a foglalkoztatotti létszám is. A szektorban számos atipikus foglalkoztatási formával találkozhatunk. Ide tartozik a hivatásos sportoló munkavégzése, amelyet a Sporttörvény külön szabályoz; a Kiemelt Edzői Program, Utánpótlás Edzői Program, az edzők, sportszakemberek eltérő munkaidő beosztása, a támogatási programokhoz kapcsolódó, határozott idejű munkaszerződések; a játékvezetők és versenybírók alkalmazása, valamint az önkéntes segítők foglalkoztatási formái. A tanulmányban – a teljesség igénye nélkül – a főbb formák kerülnek bemutatásra, néhány ágazati adat szemléltetésével.

2. Sport gazdasági adatai

A sportszakemberek munkavégzési sajátosságainak vizsgálatát a finanszírozási helyzet javulása teszi időszerűvé. Ez egyrészt lökést adott a sportegyesületi lét feltételeinek javításához, másrészt megeremeli a lehetőségét annak, hogy a sport a gazdaság egyik dinamikusan fejlődő területévé váljon.¹ A sportfinanszírozás jelentősen megváltozott, a sportszervezetek minden egyes szinten többletforráshoz jutottak.² Az elmúlt olimpiai ciklusban, azaz 2012 és 2016 között Magyarország 109 jelentős nemzetközi sporteseményt rendezett.³ A sportszektor növekedési tendenciáit a sportolói létszám növekedése is látványosan mutatja.

1. táblázat: A látvány csapatsportágak sportolói létszáma**Table. 1.: Athlete's number of the main spectator sports**

| | Labdarúgás | Kézilabda | Kosárlabda | Vízilabda | Jégkorong |
|-------------|------------|-----------|------------|-----------|-----------|
| 2011 | 158 682 | 24 000 | 24 642 | 4223 | 2305 |
| 2016 | 255 525 | 53 059 | 53 861 | 6708 | 5029 |

Adatok forrása: Fazekas Attila

A sporttörvény meghatározza a sport területén működő szervezeteket, melyek közül a sportegyesületek és sportvállalkozások foglalkoztatják a legtöbb szakembert. A sportegyesületek esetében a szakemberek a civil szféra keretrendszere között dolgoznak. Az egész civil szférára jellemző foglalkoztatási adatokat a KSH 2013-ban tette közzé, amely bemutatja, hogy a szektor egészére jellemző az atipikus foglalkoztatás. A klasszikus civil szervezeteket tekintve a foglalkoztatottak fele főállású, 11% megbízási szerződéses és 37% az ingyenesen foglalkoztatottak aránya.⁴

3. Az atipikus foglalkoztatás meghatározása

Az atipikus foglalkoztatás esetében elengedhetetlen, hogy meghatározzuk, mit tekintünk tipikus foglalkoztatásnak. Szokásosan ez a napi nyolc órás munkahelyen, határozatlan munkaidős szerződéssel bért munkát végzők munkája.⁵ Ezzel szemben, azaz atipikus, ami nem szokásos. Ez a laza értelmezés azért is hasznos, mert megkönnyíti az atipikus foglalkozások időben és térben is nagyon változó leírását.⁶ Az atipikus munkaviszonyokról különböző nézőpontból számos tanulmány készült a közelmúltban.⁷

2. táblázat: A foglalkoztatás jellemzői**Table 2.: Characteristics of employment**

| Tipikus foglalkoztatás (szokványos) jellemzői | Atipikus foglalkoztatás eltérései |
|--|---|
| Határozatlan idejű | Munkaviszony tartalmában |
| Teljes munkaidős, napi nyolc óra | Foglalkoztatási idejében, hosszában |
| Munkáltató telephelyén, szokásos módon | Munkavégzés helyében |
| Munkaviszonyban történő munkavégzés | Eltérő személy, szervezet számára történő teljesítésben |

Forrás: Magyar Távmunka Szövetség, 2013

Az atipikus foglalkoztatás előnye, hogy növeli a szervezetek alkalmazkodó képességét. A munkaerő-piaci rugalmasság olyan üzleti cél, melynek lényege a hagyományos foglalkoztatási modellnél gyorsabb, eredményesebb és hatékonyabb válaszadás a változó környezeti követelményekre.⁸ A vállalatok megtakarítást érhetnek el a közvetlen foglalkoztatási költségeikben atipikus munkaerő alkalmazása esetén.⁹ A munkaerő hatékony és rugalmas alkalmazása vállalati érdek is, mert alapvetően meghatározza a versenyképességet, másrészt mert jelentős hatással van a munkaerőköltségekre.¹⁰ Az atipikus jogviszonyokra megfelelően kell alkalmazni a Munka törvénykönyvében található általános szabályokat, amennyiben eltérő rendelkezések nem vonatkoznak rájuk.¹¹

4. Atipikus formák a sportban

Az atipikus munkavégzési formáknak a tipikus szabályaihoz képest észlelhető eltérését Finna és Forgács¹² vizsgálja. Négyféle értékelési szempontot adnak meg: a térbeli, az időbeli, élethelyzetek és munkajogi szempontból eltérő munkavégzési forma. Ferencz ezek alapján sorolja be a rugalmas munkavégzési formákat.¹³ Az alábbi két megközelítés alapján, a sport területén jellemző munkavégzési típusokat osztályoztam.

3. táblázat. A sport munkavégzési formák eltérései a hagyományos munkavégzéstől

Table 3.: Differences in atypical forms of work in sport from traditional work

| <i>Munkavégzési forma</i> | <i>Térbeli eltérés</i> | <i>Időbeli eltérés</i> | <i>Élethelyzet szerinti eltérés</i> | <i>Munkajogi eltérés</i> |
|---|----------------------------|----------------------------|---|------------------------------|
| Hivatásos sportoló | + | + | – | + |
| Határozott idejű munkaszerződés | – | + | – | – |
| Megbízási szerződés | – | – | – | ++ |
| Több munkáltató általi foglalkoztatás (KEP) | + | – | – | + |
| Önkéntesek foglalkoztatása | – | – | – | + |
| Játékvezetők, versenybírók | – | – | – | + |

Forrás: Finna és Forgács valamint Ferencz figyelembevételével saját szerkesztés

4.1. Atipikus adózás és járulékfizetés

A személyi jövedelemadóról szóló 1995. évi CXVII. törvény 1. sz. melléklete adómentességet biztosít számos, a hivatásos és amatőr sportolóknak juttatott pénzbeli és természetbeni juttatás számára. A sportszektor adójogi környezete 2010-ben átalakult. Az egyik kedvező lépés az Egyszerűsített Közteherviselési Hozzájárulás kiterjesztése a szektorra. Az EKHO bevezetésének eredeti célja a művészeti élet szabadságának előmozdítása volt. Ezután jelent meg az igény a sportszektorban is, a sporttevékenységgel kapcsolatos elszámolás egyszerűsítése miatt. A személyi jellegű kifizetések területén ez jelentős előrelépést jelent.¹⁴ Az EKHO alkalmazása magasabb jövedelmet biztosít az alkalmazottnak, és alacsonyabb terhet a foglalkoztatónak. Százalékosan a foglalkoztatót 20%-os mértékű fizetési kötelezettség terheli, míg a foglalkoztatottól 15%-os mértékű összeget vonnak le.

4.2. Hivatásos sportoló

A hivatásos sportolónak, a sporttörvény szerint azok a sportolók tekinthetők, akik sportvállalkozással kötött munkaszerződés vagy megbízási szerződés alapján fejtenek ki sporttevékenységét, feltéve, hogy a díjazása a számvitelről szóló törvény alapján bérként kerül kifizetésre. Speciális esetben sportegyesület is köthet hivatásos sportolói szerződést. A hivatásos sportolóra többek közt a következő eltérő szabályok vonatkoznak:

- munkaszerződés csak határozott időtartamra köthető,
- próbaidő nem köthető ki,
- munkaszüneti napokon is rendszeresen foglalkoztatható,
- sporttevékenység során szerzett sérülés üzemi balesetnek minősül.

A hivatásos sportolók foglalkoztatása Magyarországon a labdarúgásban a legelterjedtebb. Az MLSZ versenyszabályzata szerint az első és másodosztályban, a hivatásos bajnokságban

csak gazdasági társaságok vehetnek részt. A csapatok által szerződtetett játékosok aránya legalább 90% kell, hogy legyen. Amatőr szerződéssel labdarugó csak egy bajnoki évet játszhat, azt meghaladóan kötelező a munka vagy megbízási szerződés megkötése.¹⁵

4.3. Kiemelt Edzői Program (KEP)

A program a több munkáltató által létesített munkajogviszony jellemző példája, melynek jogszabályban való rögzítését a gyakorlatban felmerül igénnyel indokolta a jogalkotás.¹⁶ A Magyar Kormány 2013 júliusában döntött a Kiemelt Edző Program létrehozásáról annak érdekében, hogy a sportszakemberek presztízse, megítélése rendezésre kerüljön.¹⁷ A kiemelt edzői program az olimpiai sportágakra terjed ki. Az induláskor a kiemelt edzőket a Magyar Olimpia Bizottság munkajogviszony keretében foglalkoztatta. Az edzők, szövetségi kapitányok esetében ez jelentős előrelépést jelentett a Gerevich ösztöndíjjal szemben. Míg az ösztöndíj esetén nem keletkezik társadalombiztosítási jogviszony, a programban a sportszakemberek munkaszerződéssel rendelkeznek, ezáltal rendeződik a jogviszonyuk is. A foglalkoztatott edzők, szövetségi kapitányok a sportolók teljesítménye alapján kerülnek besorolásra különböző jövedelemkategóriákba. Ezek nettó 200 000 Ft és 1 000 000 Ft között helyezkednek el.¹⁸ A program indulásakor huszonhat sportág 154 szakemberével kötöttek szerződést. A 2016-os évben ez a szám 181 sportszakemberre emelkedett.¹⁹ A sport szervezeti rendszere 2017-ben átalakult. Ennek következtében már nem a Magyar Olimpiai Bizottság, hanem a Magyar Edzők Társasága koordinálja a programot.

4.4. Utánpótlás Edzők Programja

Az utánpótlásedzőkre vonatkozó programot 2017 év elején indította az Emberi Erőforrások Minisztériuma. Célja, hogy a legfiatalabb korosztályokkal foglalkozó edzők, testnevelő tanárok részére kiegészítő juttatási rendszert vezettek be. A programban az edzők havi bruttó 97 129 Ft juttatásban részesülhetnek 2017-ben.²⁰ Az edzők foglalkoztathatók megbízási vagy részmunkaidős szerződéssel is, ennek függvényében a részükre kifizetett nettó jövedelem eltérő lehet. Azonban ez az összeg nem éri el a havi minimálbért, ezért sorolható az atipikus lehetőségek közé.

4.5. Munkajogviszony – megbízási jogviszony

A sport irányító és végrehajtó szervezetei között számos eltérő szervezeti formát találhatunk. Ezekből kettőt emelnék ki, az egyik a sportszövetségek, a másik a sportegyesületek. Szervezeti szempontból a sportszövetség speciális sportegyesületnek tekinthető. A sportszövetségek irányítják egy adott sportág szervezeti és versenyrendszerét, míg a sportegyesületek az utánpótlás neveléssel, versenyeztetéssel foglalkoznak. Mindkét szervezetnél találkozhatunk munkajogviszonnyal és megbízási jogviszonnyal, sőt nem ritka a térítés nélküli munkavégzés sem, amelyet a sportág szeretete vagy a lojalitás motivál. A szakirodalomban egységesen a sportszakember kifejezést használja, amikor a sport területén foglalkoztatott személyekről van szó. A sportszakember meghatározás azonban a Sporttörvény esetében nem konjunktív feltétel. Így sportszakembernek tekinthető, aki rendelkezik meghatározott szakképesítéssel, vagy aki sportszervezetnél sporttevékenységgel kapcsolatban közvetlenül vagy közvetetten feladatot lát el.²¹

A sportegyesületek esetében a foglalkoztatás területén kettősség figyelhető meg. A működéshez szükség van adminisztrációs, valamint gazdasági munkatársra. Ezek esetében

megoldást jelenthet, hogy vállalkozói szerződéssel foglalkoztatnak céget vagy egyéni vállalkozót. A nagyobb egyesületek esetében ezek a munkatársak jellemzően főállásban, nyolc órás munkaviszonyban végzik a tevékenységüket. A foglalkoztatás másik területe a sportszakemberek, azaz edzők, segédedzők, sportszervezők, sportorvosok foglalkoztatása. Sportszakembere esetében viszont egyértelműen jellemzőnek mondhatjuk a megbízási szerződéssel történő foglalkoztatást. Ennek a következő okait nevesítjük:

- eltérő munkaidő, délutáni/esti munkavégzés,
- jellemzően másodállásban végzett tevékenység,
- tevékenységek időszakos jellege (szünet a bajnokságban), eltérő munkabeosztás a versenydíszakban és felkészülési időszakban, valamint az utánpótlás sport területén tanítási és nyári időszakban,
- finanszírozási nehézség áthidalása.

A 4. táblázatban látható, hogy a finanszírozási rendszer változásának hatására nőtt a vizsgált egyesületnél a foglalkoztatottak létszáma. A létszámváltozást a 2011/2012-es szezonban elindult TAO támogatás, majd a 2013-as kiemelt sporttámogatási rendszer tette lehetővé.

4. táblázat. Magyar Testnevelési Egyetem Sportegyesülete, létszámadatok
Table 4. . Number of employees The Sport Association of the Hungarian University of Physical Education

| Megnevezés | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Főállású alkalmazott (fő) | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 4 |
| Magbízási jogviszony (fő) | 0 | 21 | 20 | 31 | 32 | 41 |
| Versenybíró, játékvezető (fő) | 84 | 119 | 123 | 147 | 116 | 125 |

Forrás: saját szerkesztés

A sport irányítói szervei a sportszövetségek. A sportszövetségek, mint adminisztrációs központ is működnek legtöbb esetben itt főállású alkalmazott vagy alkalmazottak végzik a munkák. A sportszövetségek esetében is előfordul azonban, hogy annyira kicsik, hogy egyszerűen a költségvetésük nem engedi meg a főállású alkalmazott foglalkoztatást. Az ábra néhány sportszövetség főállású alkalmazotti létszámát mutatja (két-két TAO által finanszírozott, kiemelt sportágfejlesztés, felzárkóztató programhoz tartozó szövetség adatai kerülnek bemutatásra).

5. táblázat: Szövetségi létszámadatok
Table 5.: Number of employees in federations

| SZÖVETSÉG MEGNEVEZÉSE | LÉTSZÁM (fő) |
|-----------------------------|--------------|
| Magyar Labdarúgó Szövetség | 286 |
| Magyar Kézilabda Szövetség | 47 |
| Magyar Evezős Szövetség | 20 |
| Magyar Kajak-Kenu Szövetség | 65 |
| Magyar Sí Szövetség | 5 |
| Magyar Curling Szövetség | 0 |

Forrás: nav.gov.hu 2017.október, saját szerkesztés

4.6. Játékvezetők és versenybírók

A játékvezetők és versenybírók foglalkoztatási szempontból speciális helyzetben vannak. A mérkőzéseket, versenyeket számos szinten, osztályban és céllal rendezik meg. Az elvárás minden esetben a verseny színvonalas lebonyolítása, a sport és versenyszabályzat betartása, a sportági ismeretek magas szintű ismerete.

A versenybírók és játékvezetők foglalkoztatását három alapvető típusba sorolom:

- szövetségi alkalmazás: a megbízó és kifizető is a sportági szövetség,
- kirendelés: a megbízó, kirendelő a szövetség, a kifizető a sportszervezet,
- sportszervezeti alkalmazás: a megbízó és a kifizető is a sportszervezet.

A megváltozott finanszírozási helyzetnek köszönhetően egyre több szövetség fizeti a legmagasabb osztályba szereplő csapatok játékvezetőit központi forrásból. A *4. táblázatban* is látható, hogy míg a foglalkoztatotti létszám nagymértékben növekedett a vizsgált sportegyesületnél, a játékvezetői létszám változása ezt nem követte. A játékvezetők foglalkoztatására két lehetőség is kínálkozik: vállalkozói szerződés kötése (egyéni vállalkozó és cég esetében), valamint megbízási szerződés. A megbízási szerződés esetén több különböző adó és járulékfizetési lehetőség keletkezik a 4.1. pontban tárgyalt EKHO szerinti adózás, valamint normál megbízási díjként történő számfejtés. A megbízási díj esetében figyelni kell arra, hogy keletkezik-e társadalombiztosítási jogviszony, mert más szabály szerint kell ebben az esetben adót és járulékot fizetni. Kirendelés esetén pedig nem szociális hozzájárulási adót, hanem egészségügyi hozzájárulást kell fizetni.

4.7. Sportesemények, sportrendezvények, egyszerűsített foglalkoztatás, önkéntesség

A sportrendezvények és sportesemények szervezése esetében azzal a nehézséggel találják magukat szembe a szervezetek, hogy megnövekedett létszámra van szükségük. A foglalkoztatás pár órás elfoglaltságtól (egy napos rendezvény), több hetes elfoglaltságig terjedhet. A megnövekedett időszakos foglalkoztatási igény megoldásának két egyszerűbb módja lehet: az egyszerűsített foglalkoztatás valamint az önkéntesek foglalkoztatása. Az önkéntesség a sportszektor egyik jellemzője. Az önkéntes területen felállított struktúrák és ügynökségek nagyban hozzájárulnak a sportágazat működtetéséhez.²²

Az egyszerűsített foglalkoztatás előnye, hogy a rövidebb pár napos munkaviszony esetén egyszerűbb adminisztrációs és közteher-fizetési kötelezettségek, valamint rugalmasabb munkajogi szabályok mellett lehet teljesíteni a jogszabályi kötelezettségeket.²³ Az önkéntes foglalkoztatás esetében két különböző lehetőség is adódik a foglalkoztatásra. Az egyik a közérdekű önkéntesség, a másik a közösségi szolgálat. A közösségi szolgálatot nem minden esetben értelmezik önkéntességgént.²⁴ Közösségi Szolgálat a középiskolai nappali képzésben résztvevő és az érettségi vizsgát 2016. január 1-jét követően megkezdő tanulók esetében az érettségi bizonyítvány kiállításának feltétel az 50 óra közösségi szolgálat igazolása.

Közérdekű Önkéntességről szóló törvény alapján közérdekű önkéntest fogadhat a magyarországi székhelyű civil szervezet, közhasznú szervezet a közhasznú és működésével összefüggő tevékenység körében. A munkájuk értékét meg lehet jeleníteni kifizetés nélkül is a számviteli elszámolásokban, valamint a pályázatokban. Az önkéntes munka egy órára jutó értéke a mindenkori minimálbér százhatvanad része. A törvény alapján foglalkoztatott

létszámot a közhasznúsági mellékletben valamint a könyvelésben is szerepeltetni kell. Az elszámolás, egyrészt mint személyi jellegű ráfordítás, másrészt mint egyéb bevétel jelenik meg.²⁵ Az EuroBarometer 2010-es kutatásának önkéntességre vonatkozó adatai is rávilágítanak arra, hogy a sportnak milyen fontos szerepe van az Európai Unióban a közösségi élet alakítása szempontjából. A megkérdezettek 7%-a mondta azt uniós szinten, hogy önkéntesként segíti a helyi sportszervezeteket, sporteseményeket. Ez az arány az utóbbi években növekvő tendenciát mutat. Magyarországon ez az érték 6%, amiből jól látszik, hogy közelít az uniós átlaghoz, ugyanakkor az is megfigyelhető, hogy az élenjáró országokhoz képest még jelentős a lemaradásunk.²⁶

Összefoglalás – következtetések

A jelen tanulmány érzékeltetni akarja azt a sokszínűséget, amely sport területén található foglalkoztatási formákat jellemzi. A feldolgozás során elsősorban azokra a területekre koncentrálódott a vizsgálat, ahol társadalombiztosítási szempontból is keletkezik jogviszony, fizetési kötelezettség. Azonban nem elhanyagolható az tény sem, hogy a sport területén emellett számos programmal, juttatással, ösztöndíjformával találkozhatunk, amelyek szintén jövedelmet, atipikus jövedelmet jelentenek. A pontosabb kép kialakítását, a sportszektor tényleges foglalkoztatási adatainak megismerését nagymértékben segítené az évek óta tervezett sportinformációs rendszer felállítása.

Jegyzetek

1. Bácsné Bába Éva. (2015): Sportszervezetek működési kereteinek változása, Közép-Európai Közlemények VIII. évfolyam 1. szám No. 1. 28., 151–161. old.
2. Gósi Zsuzsanna (2017) Sportszervezetek gazdasági erősödése Magyarországon in. Bukor József–Korcsmáros Enikő szerk. SJE Nemzetközi Tudományos Konferencia „Érték, minőség és versenyképesség – a 21. század kihívásai konferencia Tanulmánykötete. 111–123. old.
3. Máté Tünde(2017): International Sport Programmes in Hungary between London and Rio in. Bukor József–Korcsmáros Enikő szerk. SJE Nemzetközi Tudományos Konferencia „Érték, minőség és versenyképesség – a 21. század kihívásai konferencia Tanulmánykötete. 251–260. old.
4. Dajnoki Krisztina, Becsky András, Szabados György Norbert (2015): Sportszervezetek HR sajátosságai, Campus Kiadó, Debrecen. 187 old.
5. Bácsné Bába Éva (2015): Atipikus foglalkoztatás sajátosságai különös tekintettel a munkaerő kölcsönzésre in: Dajnoki Krisztina szerk: Munkaerőpiaci és HR ismeretek, Debreceni Egyetem. 32–40. old.
6. Hárs Ágnes (2012): Az atipikus foglalkoztatási formák jellemzői és trendjei a kilencvenes és a kétezres években, TÁMOP-2.32-09/1 Műhelytanulmányok T/13. 156. old.
7. Ferencz Jácint (2015) Atipikus foglalkoztatási formák, Dialóg Campus Kiadó, 179 old.
8. Finna Henrietta, Forgács Tamás (2010) A rugalmas munkavégzési formákról Információs társadalom 2010/1; 77–94. old.
9. Szabó Katalin–Négyesi Áron (2004): Az atipikus munka térnyerésének okai a tudásgazdaság-tanban; Közgazdasági Szemle LI. Évfolyam 2004. január, 46–65. old.
10. Finna Henrietta–Gyökér Irén (2009): Hazai KKV-k atipikus foglalkoztatási gyakorlata, Vezetéstudomány XI. évfolyam különszám, 36–42. old.
11. Ember Alex (2014): Atipikus munkaviszonyok in: Hajdú József–Kun Attila szerk: Munkajog, Szegedi Egyetem – Patrocinium Kft., 271–302. old.
12. Finna Henrietta, Forgács Tamás A rugalmas munkavégzési formákról Információs társadalom 2010/1; 77–94. old.

13. Ferencz Jácint (2015): Atipikus foglalkoztatási formák, Dialóg Campus Kiadó, 179. old.
14. Bács Zoltán, Becsky–Nagy Patricia. (2015): A sportszervezetek érintő egyes adófajták; Magyar Sporttudományi Szemle 64.szám; 2015/4 26-33.
15. LSZ versenyszabályzata, letöltés dátuma: 2017. 09. 15. <http://www.nemzetisport.hu/data/files/NSstatok/MLSZversenyszabalyzat.pdf>
16. Bankó Zoltán, Ferencz Jácint: Atipikus munkajogviszonyok, Budapest Wolters Kluwer Kft. 193. old.
17. 1526/2013. (VII.12.) számú kormányhatározat.
18. Kiemelt Edző Program jogosultsági feltételeinek, megállapításának eljárás rendje <https://magyaredzo.hu/wp-content/uploads/2017/03/KEP-elj%C3%A1r%C3%A1srend-2017.pdf>
19. MOB közlemény 2016. 01. 25.
20. Utánpótlás Edzői program; www.hunsail.hu/Utanpotlas_edzo_Palyazati_felhivas.pdf
21. Miskolczi-Steurer Annamári, Priczinger Péter (2011): A sportolók és sportszakemberek tevékenységének jogi keretei. In: szerk Princzinger Péter: Sportjog II, ELTE Eötvös Kiadó, 81–145. old.
22. Adams A., Dean J. (2009): Exploring formal and informal dimensions of sports volunteering in England, European Sport Management Quartly Vol. 9. No. 2. Groningen, The Netherlands 119–140. old.
23. Ember Alex (2014): Atipikus munkaviszonyok in: Hajdú József–Kun Attila szerk: Munkajog, Szegedi Egyetem – Patrocinium Kft., 271–302. old.
24. Markos Valéria (2016): Közösségi szolgálat vagy önkéntesség; Educatio XXV. évf 3.szám 444–450. old.
25. Suller K (2016): A civil szervezetek alapító okirata, alapszabálya, működésük alapjai, tipikus és atipikus foglalkoztatási formái Budapest, Penta Unió Zrt., 47. old.
26. Géczi Gábor (2014): Az önkéntesség és az aktív polgárság ösztönzése a sporton keresztül, Magyar Sportmenedzsment Társaság, TÁMOP 6.1.2-11/2-2012-002 projekt 40. old.

Felhasznált irodalom

- Adams A., Dean J. (2009): Exploring formal and informal dimensions of sports volunteering in England, European Sport Management Quartly Vol. 9. No. 2. Groningen, The Netherlands, 119–140. old.
- Bács Zoltán, Becsky-Nagy Patricia (2015): A sportszervezetek érintő egyes adófajták; Magyar Sporttudományi Szemle 64.szám; 2015/4 26–33. old.
- Bácsné Bába Éva (2015): Atipikus foglalkoztatás sajátosságai különös tekintettel a munkaerő kölcsönzésre in: Dajnoki Krisztina szerk: Munkaerőpiaci és HR ismeretek, Debreceni Egyetem, 32–40. old.
- Bácsné Bába Éva (2015): Sportszervezetek működési kereteinek változása, Közép-Európai Közlemények VIII. évfolyam 1. szám No. 128. 151–161. old.
- Bankó Zoltán, Ferencz Jácint: Atipikus munkajogviszonyok, Budapest Wolters Kluwer Kft., 193. old.
- Dajnoki Krisztina, Becsky András, Szabados György Norbert (2015): Sportszervezetek HR sajátosságai, Campus Kiadó, Debrecen, 187. old.
- Ember Alex (2014): Atipikus munkaviszonyok in: Hajdú József–Kun Attila szerk: Munkajog, Szegedi Egyetem – Patrocinium Kft., 271–302. old.
- Ferencz Jácint (2015): Atipikus foglalkoztatási formák, Dialóg Campus Kiadó, 179. old.
- Finna Henrietta–Gyökér Irén (2009): Hazai KKV-k atipikus foglalkoztatási gyakorlata, Vezetéstudomány XI. évfolyam különszám, 36–42. old.
- Finna Henrietta, Forgács Tamás: A rugalmas munkavégzési formákról Információs társadalom 2010/1; 77–94. old.
- Géczi Gábor (2014): Az önkéntesség és az aktív polgárság ösztönzése a sporton keresztül, Magyar Sportmenedzsment Társaság, TÁMOP 6.1.2-11/2-2012-002 projekt, 40. old.

- Gősi Zsuzsanna (2017) Sportszervezetek gazdasági erősödőse Magyarországon in. Bukor József–Korcsmáros Enikő szerk. SJE Nemzetközi Tudományos Konferencia „Érték, minőség és versenyképesség – a 21. század kihívásai konferencia Tanulmánykötete, 111-123. old.
- Hárs Ágnes (2012): Az atipikus foglalkoztatási formák jellemzői és trendjei a kilencvenes és a kétezres években, TÁMOP-2.32-09/1 Műhelytanulmányok T/13, 156. old.
- Kiemelt Edző Program jogosultsági feltételeinek, megállapításának eljárás rendje <https://magyaredzo.hu/wp-content/uploads/2017/03/KEP-elj%C3%A1r%C3%A1srend-2017.pdf>
- Markos Valéria(2016): Közösségi szolgálat vagy önkéntesség; *Educatio* XXV. évf. 3. szám 444–450. old.
- Máté Tünde (2017): International Sport Programmes in Hungary between London and Rio in. Bukor József–Korcsmáros Enikő szerk. SJE Nemzetközi Tudományos Konferencia „Érték, minőség és versenyképesség – a 21. század kihívásai konferencia Tanulmánykötete, 251–260. old.
- Miskolczi-Steurer Annamári, Priczinger Péter (2011): A sportolók és sportszakemberek tevékenységének jogi keretei. In: szerk Princzinger Péter: *Sportjog II*, ELTE Eötvös Kiadó, 81–145. old.
- MLSZ versenyszabályzata, letöltés dátuma: 2017. 09. 15. <http://www.nemzetisport.hu/data/files/NSstatok/MLSZversenyszabalyzat.pdf>
- MOB közlemény 2016. 01. 25.
- Suller K (2016): A civil szervezetek alapító okirata, alapszabálya, működésük alapjai, tipikus és atipikus foglalkoztatási formái Budapest, Penta Unió Zrt., 47. old.
- Szabó Katalin–Négyesi Áron (2004): Az atipikus munka térnyerésének okai a tudásgazdaságban; *Közgazdasági Szemle* LI. Évfolyam 2004. január, 46–65. old.
- Utánpótlás Edzői program; www.hunsail.hu/Utánpotlas_edzo_Palyazati_felhivas.pdf
- 1526/2013. (VII. 12.) számú kormányhatározat.
1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról.
2004. évi I. törvény a sportról.
2005. évi CXX. törvény az egyszerűsített közteherviselési hozzájárulásról.
2005. évi LXXXVIII. törvény a közérdekű önkéntes tevékenységről.

NYÍLT MUNKERŐPIAC VAGY VÉDETT FOGLALKOZTATÁS?

OPEN LABOUR MARKET OR SHELTERED EMPLOYMENT?

BALÁZS-FÖLDI EMESE PhD-hallgató

Debreceni Egyetem Gazdálkodástudományi Kar Ihrig Károly Doktori Iskola

Abstract

Increasing the labour market participation of persons with disability and a reduced work capacity appears both in the European Union Europe 2020 strategy and among the aims of the Hungarian governmental policy. It can be accomplished within the framework of both the sheltered and the open labour market employment. According to statistical data collection the economic activity of the target group still falls significantly behind the activity rate of persons without disability and a reduced work capacity. The results of previous research suggest that the demographic features which are typical to the target group as well as the ignorance, fears and prejudices of employers could all be in the background.

Positive results don't seem to be possible unless the economic and social participants change their attitude. A workplace that shows tolerance and acceptance requires not only the employers, but also fellow workers and colleagues to change their approach. The present study tries to seek an answer how the interviewed citizens judge the integrated labour of persons with disability and a reduced work capacity and what kind of factors influence the way of thinking in this question.

1. Bevezetés

A fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek munkaerő-piaci jelenlétének növelése megjelenik mind az Európai Unió Európa 2020 stratégiájában, mind a magyarországi kormányzati politika céljai között. Ez megvalósulhat mind a védett, mind a nyílt munkaerő-piaci foglalkoztatáson keresztül. A statisztikai adatgyűjtések szerint a célcsoport gazdasági aktivitása még mindig jelentősen elmarad a nem fogyatékos és nem megváltozott munkaképességű személyek aktivitási rátájától. Korábbi kutatások eredményei szerint ennek háttérében részben a célcsoportra jellemző demográfiai sajátosságok, részben a munkáltatók körében tapasztalható tájékozatlanság, félelmek és előítéletek állnak.¹

A gazdasági és társadalmi szereplők szemléletének változása nélkül pozitív eredmények elképzelhetetlennek látszanak. Egy toleranciát és befogadást mutató munkahely megköveteli nem csak a munkáltatók, hanem a munkatársak, kollégák szemléletének változását is. Jelen tanulmány arra keresi a választ, hogy a megkérdezett lakosság miképpen ítéli meg a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek integrált munka végzését, illetve milyen tényezők határozzák meg az erről való gondolkodást.

2. Munkához való jog és érvényesülésének gazdasági jelentősége

A Magyar Alaptörvény XII. cikk (1) bekezdése értelmében „minden embernek joga van a munka és a foglalkoztatás szabad megválasztásához”. A fogyatékos személyek jogairól és esélyegyenlőségéről szóló XXVI. törvény rendelkezése szerint a fogyatékos személynek joga van az integrált, ennek akadályai esetén a védett munkaerő-piaci foglalkoztatáshoz.² Ugyanakkor a vizsgált csoport munkaerő-piaci felmérései kapcsán világossá válik, hogy a fentebb megfogalmazott jogaik érvényesülése nem valósul meg maradéktalanul.

Ennek alapján úgy vélhetnénk, hogy a fogyatékos személyek foglalkoztatása csupán a humán és az emberi jog szempontjából lényeges. E kérdés gazdasági vonatkozású jelentőségére azonban Európai Unió vizsgálatok is felfigyeltek.³ A fogyatékos emberek körében tapasztalható nagyobb mértékű szegénység oka részben a munkaerő-piacról való elszigetelődés következménye.⁴ Könnyen felismerhető, hogy a szociális transzferek által nyújtott jövedelem alacsonyabb életszínvonalat biztosít, és erősíti az érintett csoport állami ellátásoktól való függőségét, illetve inaktivitását.⁵

A fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek foglalkoztatási rátájának emelése mind mikro-, mind makroszinten lényeges momentum. Egyéni szinten megmutatókozó pozitívuma egyrészt az, hogy a munkából származó jövedelem magasabb életszínvonalat tesz lehetővé, másrészt javítja a célcsoport önbecsülését, önértékelését, valamint szociális kapcsolatait.⁶ Ez utóbbinak azért is van jelentősége, mivel a lelki állapot instabilitása további káros hatással lehet az egyébként is megromlott egészségi állapotra, mely további egészségügyi kezeléseket és ezzel együtt költségeket generálhat. Makroszinten az állami költségvetésre gyakorolt pozitív hatása az, hogy a szociális kiadásokra fordított összegek csökkenése mellett, a célcsoport adófizetői státuszba kerülése a központi büdzsé bevételeit növeli.⁷

3. Védett foglalkoztatás

A védett foglalkoztatás egy olyan speciális, államilag dotált foglalkoztatási forma, ahol mind a munkakörülmények, mind a munkafeltételek igazodnak a hátrányos helyzetű munkavállalók egészségkárosodásából fakadó foglalkoztatási szükségleteihez, és a munkatársak nagyobb hányada is fogyatékos és megváltozott munkaképességű személy. A védett foglalkoztatás hagyományai hazánkban a rendszerváltást megelőző időszakra nyúlnak vissza. Jellemzően a hazai nagyvállalatok, illetve célszervezetek keretében biztosítottak szegregált körülmények közötti munkavégzést a fogyatékos és az akkori terminológia szerint csökkent munkaképességű munkavállalóknak.⁸ A rendszerváltást követően a hazai nagyvállalatok megszűntek vagy átalakultak, és tevékenységeikben kevés hangsúly helyeződött a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek munkavállalására.

A védett foglalkoztatás sajátossága, hogy ugyan termékeket vagy szolgáltatásokat kínál, elsődlegesen mégsem a profit megszerzése a legfőbb feladata. A védett foglalkoztatás céljait tekintve a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személy szempontjából kettősnek nevezhető.⁹ Célja lehet egyrészt a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személy rehabilitációja, fejlesztése, betanítása, annak érdekében, hogy előkészítse a személy nyílt munkaerő-piaci munkavégzését, másrészt tartós munka biztosítása. Jellemzően hazánkban a védett foglalkoztatásba kerülők nem átmeneti jelleggel kapcsolódnak a védett foglalkoztatókhoz, hanem tartósan. Ezáltal a védett foglalkoztatás korlátozottan biztosítja a fogyatékos és megváltozott munkaképességű személyek munkaerő-piaci integrációját támogató funkcióját.

Mindezeken túl egyéb okok miatt itt akadályokba ütközik a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek integrált foglalkoztatása. Korábbi kutatások alapján a következő tényezők játszanak ebben szerepet:¹⁰

- a munkáltatói előítéletek, tájékozatlanság, diszkrimináció,
- a termelési és szolgáltatási tevékenység technológiája, biztonsági követelmények,
- a munkaerő kereslet és kínálat aktuális helyzete, anyagi megfontolások,
- az állami szabályozás kényszerítő és ösztönző hatása,
- a vállalat teljesítmény kényszere,
- a munkatársak befogadó szerepe,
- a társadalom értékítélete,
- a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek egyéni objektív (iskolai végzettség, készségek stb.), illetve szubjektív (céljai, preferenciái stb.) jellemzői.

4. Integrált foglalkoztatás és a munkatársak befogadó szemléletének jelentősége

Az integrált vagy nyílt munkaerő-piaci foglalkoztatók „piaci körülmények között működnek, azaz eladható termékeket vagy szolgáltatásokat állítanak elő és azokkal meg is jelennek a piacon; a foglalkoztatottak döntőhányada nem hátrányos helyzetű (pl. fogyatékos, roma származású) munkavállaló; szervezetnek nem a hátrányos helyzetű (pl. fogyatékos) emberek foglalkoztatása az elsődleges célja, hanem a termék előállítása vagy szolgáltatás nyújtása”.¹¹

Kutatások rámutatnak, azoknak a munkáltatóknak, akik alkalmaznak fogyatékos vagy megváltozott munkaképességű munkavállalókat, személyes pozitív tapasztalataik hatására attitűdjeiben, szemléletében pozitív változások jelennek meg, illetve felismerik e munkavállalói csoport foglalkoztatásából származó gazdasági előnyeiket.¹² Ezek a szervezeti előnyök összefoglalóan a következők lehetnek: a munkahelyi szolidaritás (egymás támogatása) és a befogadó szervezeti kultúra (diverzitás, empátia) megjelenése; a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű munkavállalók loyaltása, megbízhatósága, alacsony fluktuációja, alacsonyabb munkabér iránti igénye; versenyelőny bizonyos monotonitást igénylő munkákban; a vállalat külső megítélésének pozitívabbá válása (CSR); állami támogatásokhoz való hozzáférés, illetve adókedvezmények igénybevételének lehetősége; a rehabilitációs hozzájárulás mértékének csökkentése, vagy megfizetésének elkerülése.¹³

A nyílt munkaerő-piaci foglalkoztatás azonban nem csak a munkáltatók, hanem a munkatársak befogadó attitűdjein és szemléletén is múlik. A munkavállalók hozzáállása a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személy elfogadásában óriási jelentőségű, ugyanis ténylegesen ők azok, akik együttes munkavégzésük során elősegíthetik azt, hogy az érintett munkavállaló megtalálja helyét a szervezetben, illetve, hogy az elvárásoknak megfelelően el tudja végezni munkáját. Kutatási eredmények szerint, a munkatársak felkészítése, érzékenyítése, a szervezet stratégiai céljainak elfogadtatása megalapozza a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű munkavállalók alkalmazásának sikerességét.¹⁴

5. Kutatás anyaga és módszere

A kérdőíves felmérés adatgyűjtése Hajdú-Bihar megye három járásában valósult meg. A vizsgálat célja, hogy feltárja a járási lakosok milyen attitűdökkel, érintettséggel rendelkeznek a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek munkavégzésével, foglalkoztatásával kapcsolatosan. A kutatásba egy speciális munkavállalói csoport, a járásokban állami és önkormányzati fenntartásban működő szociális intézményi munkavállalók, illetve a járásokban élő lakosság, számszerint 747 fő került bevonásra. Jelen tanulmány a járási lakosok a fogyatékos és a megváltozott személyekkel kapcsolatos érintettségére, illetve integrált munkavégzésével kapcsolatos attitűdök vizsgálati eredményeinek bemutatására fókuszál.

A lakossági kérdőíveket 339 fő töltötte ki. Iskolai végzettség tekintetében alacsony fokú végzettséggel 26,2%-uk, középfokú végzettséggel 45,2%-uk, felsőfokú végzettséggel 28,6%-uk rendelkezik. A válaszadók munkahelyének ágazati besorolása alapján 17,8%-uk szociális, 15,8%-uk oktatási, 6,7%-uk egészségügyi intézményekben, 9,5%-uk a közigazgatásban, 12,3%-uk az iparban, 7,9%-ban a mezőgazdaságban, 11,1%-uk a kereskedelemben, 3,6%-uk turizmus-vendéglátásban, 3,6%-uk szállítás-közlekedésben, 2,8%-uk az információ-kommunikáció területén tevékenykedik.

6. Kutatási eredmények és azok értékelése

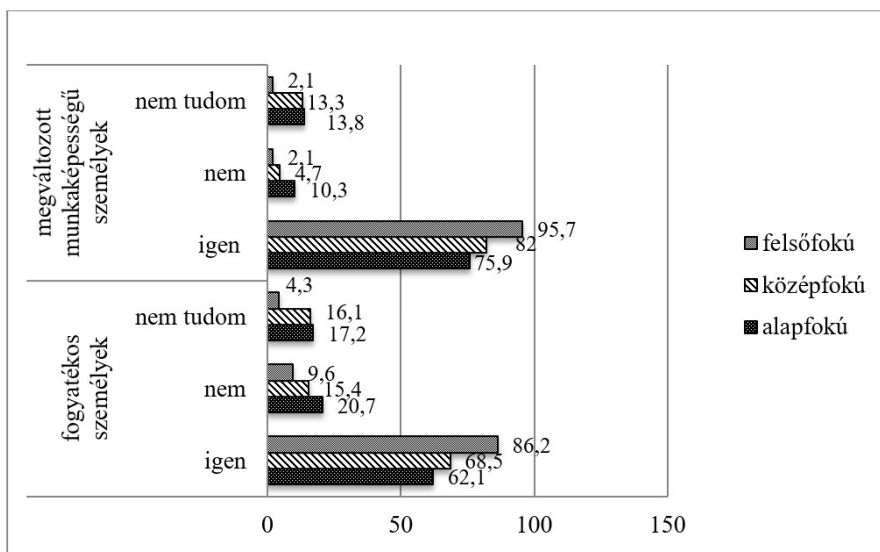
A fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek integrált munkavégzését a válaszadó lakosság pozitívan ítéli meg. Arra vonatkozóan, hogy képesek-e a fogyatékos személyek integrált körülmények között munkát végezni a lakosság közel háromnegyede (72,1%-a) igennel, 14,8%-a nemmel és 13,1%-a nem tudommal válaszolt. A megváltozott munkaképességű személyekről ennél nagyobb mértékben (84,6%-ban) vélik úgy, hogy alkalmasak a nyílt munkaerő-piaci foglalkoztatásra. Ez alapján az mondható, hogy a megkérdezettek a fogyatékos személyekhez viszonyítva a megváltozott munkaképességű személyeket felkészültebbnek tartják, illetve kevesebb akadályát látják integrált körülmények közötti munkavégzésüknek.

A kérdéskörrel kapcsolatos vélekedést befolyásoló lényeges tényezőkként az iskolai végzettség és a munkavégzés helyének ágazati besorolása mutatkozik. Az eredmények szerint az iskolai végzettség emelkedésével egyenes arányban növekszik a fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek integrált munkavégzésével kapcsolatban mutatott nyitottság is. Az is megállapítható, hogy nagyobb mértékű eltérés jelentkezik a középfokú és a felsőfokú végzettséggel rendelkezők, mint az alacsony fokú és a középfokú végzettségűek között, különösen a fogyatékos személyekre vonatkozóan (*1. ábra*).

Ennek hátterében valószínűleg az áll, hogy egyrészt az iskolai végzettség alapvetően befolyásolja a világgal kapcsolatos tájékozottságot, ismereteket, szemléletet, másrészt pedig valószínűsíthetően a magasabb iskolai végzettséggel rendelkezők tanulmányaik során kapnak információkat a hátrányos helyzetű társadalmi és munkavállalói csoportokról.

1. ábra: A fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek integrált munkavégzésének megítélése az iskolai végzettség alapján (%)

Figure 1.: Judging the integrated labour of persons with disability and a reduced work capacity based on their school qualification (%)

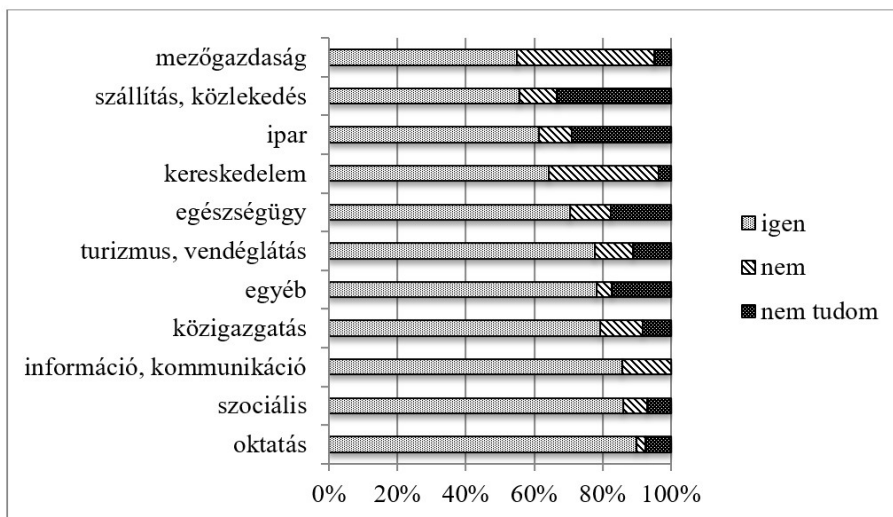


Forrás: saját kutatás (2016)

A fogyatékos személyek integrált munkavégzésének elutasítása azokban az ágazatokban dolgozók körében jellemzőbb, ahol a munka jellegéből adódóan a fizikai megterhelés és a mobilitási követelmény nagyobb mértékű a munkavégzés során, így a mezőgazdaság, a szállítás-közlekedés, az ipar és a kereskedelem területén. A fogyatékos személyekkel kapcsolatosan a legelfogadóbbnak az oktatási, a szociális, az információ és kommunikáció, valamint a közigazgatási területen dolgozók mutatkoznak (2. ábra).

2. ábra: A fogyatékos személyek integrált munkavégzésre való alkalmasságának megítélése (%)

Figure 2.: Judgement whether persons with disability are suitable for integrated labour according to sectors (%)

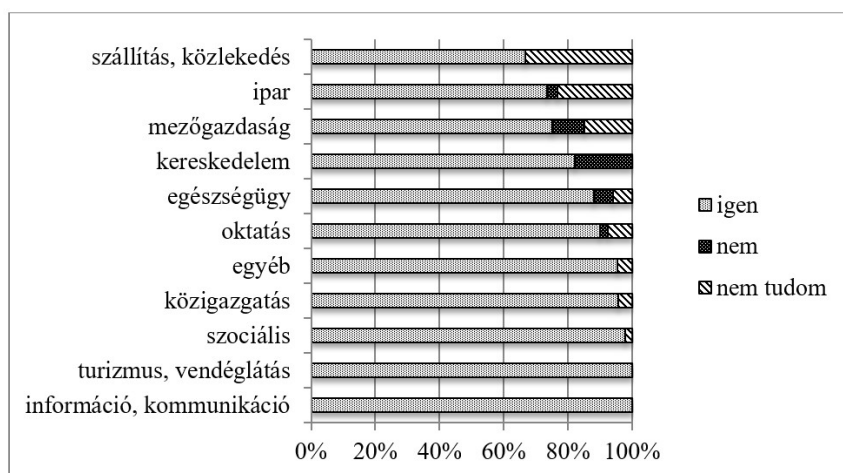


Forrás: saját kutatás (2016)

A megváltozott munkaképességű személyek integrált munkavégzését a fogyatékos személyekéhez képest ágazati hovatartozástól függetlenül minden válaszadó pozitívabban ítéli meg. Legelfogadóbbnak az információ-kommunikáció, a turizmus-vendéglátás területén, illetve a szociális ágazatban és a közigazgatásban dolgozók, míg a legkevésbé elfogadónak a fogyatékos személyekhez hasonlóan a szállítás és közlekedés, ipar, mezőgazdaság, illetve kereskedelem területén dolgozók mutatkoznak (3. ábra).

3. ábra: A megváltozott munkaképességű személyek integrált munkavégzésének megítélése (%)

Figure 3.: Judging the integrated labour of persons with reduced work capacity according to sectors (%)



Forrás: saját kutatás (2016)

A kapott eredmények háttérében valószínűsíthetően a munka jellegén túl, a speciális munkavállalókkal kapcsolatos eltérő tapasztalatok, valamint attitűdök állnak. A különböző ágazatokban dolgozók a saját munkakörükből fakadóan eltérően ítélik meg azt, hogy ki alkalmas az adott munka elvégzésére. Ezt valószínűleg fogyatékos és a megváltozott munkaképességű munkatársaikkal kapcsolatos személyes tapasztalataik is alátámasztják. Szintén befolyásolóak lehetnek azok az attitűdök, melyekkel a különböző ágazatokban dolgozók rendelkeznek. A humán területen tevékenykedő szociális, oktatási, vagy közigazgatási munkavállalók napi munkájuk során hátrányos helyzetű emberekkel is találkoznak, így vélhetően érzékenyebbek a társadalmi problémák és érintettjeik iránt.

7. Összefoglalás

A fogyatékos és a megváltozott munkaképességű személyek nyílt munkaerő-piaci foglalkoztatása lényeges nemcsak esélyegyenlőségi, hanem gazdasági szempontból is. A kutatásba bevont válaszadók alapvetően pozitívan viszonyulnak a vizsgált csoportok integrált foglalkoztatásához. Ugyanakkor a megváltozott munkaképességű személyek nyílt munkaerő-piaci helytállásáról pozitívabban vélekednek, mint a fogyatékos személyek integrált munkavégzéséről. Ennek háttérében az állhat, hogy a fogyatékos személyek, illetve a megváltozott munkaképességű személyek egészségi állapotával, teljesítőképességével kapcsolatosan eltérő, differenciált kép él a válaszadókban, és a fogyatékossgot súlyosabb, a munkavégzést nagyobb mértékben korlátozó, míg a megváltozott munkaképességű személyek esetében a munkavégzést kevésbé korlátozó.

pességet a fogyatékosághoz képest kevésbé súlyos állapotnak vélik. Ugyanakkor az iskolai végzettség, és az ágazati tevékenység, mint lényeges változó felhívja a figyelmet arra, hogy a kérdéskörrel kapcsolatos vélekedést a társadalmi problémákkal kapcsolatos általános tájékozottság, illetve a szubjektív, a saját munkakör kapcsán elvárt teljesítmény meghatározó tényező a kérdéskör értékelését illetően.

Jegyzetek

1. Szabó Miklós–Berde Csaba (2007): Esélyegyenlőség az emberi erőforrás menedzsmentben. In: Esély Egyenlőségi Emberi Erőforrás Menedzsment. Szerk.: Berde Csaba–Dajnoki Krisztina. Campus Kiadó. Debrecen. 9–23. old.; KSH (2013): 2011. Évi népszámlálás – 3. Országos adatok. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest.; Dajnoki Krisztina (2014): Helyet mindenkinek! Fogyatékos, illetve megváltozott munkaképességű munkavállalók HR sajátosságainak feltárása az Észak-alföldi régióban. Közép-Európai Monográfiák No.12., Egyesület Közép-Európa Kutatására, Szeged.
2. 1998. évi XXVI. törvény a fogyatékos személyek jogairól és esélyegyenlőségük biztosításáról. 15. §. (1).
3. KSH (2012): A megváltozott munkaképességűek munkaerő-piaci helyzete 2011. Központi Statisztikai Hivatal munkaerő felmérése. Budapest.; Lovászy László Gábor (2009): Fogyatékos-ságügyi és rehabilitációs jog és igazgatás az Európai Unióban és Magyarországon. Fogyatékos-ságtudományi Tudásbázis. Jegyzet. ELTE Bárczi Gusztáv Gyógypedagógiai Kar. Budapest. 20. old.
4. EUROSTAT (2010): Combating poverty and social exclusion, A statistical portrait of the European Union 2010. EUROSTAT Statistical books. Brussels, 2010. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EP-09-001/EN/KS-EP-09-001-EN.PDF letöltés: 2016. október 2.
5. Kovács András–Tausz Katalin (2009): Gyorsjelentés a fogyatékos emberek helyzetéről. Pillanatképek. In: Kőnczei Gy. (szerk.): A háttérismeretek és a szemléletformálás eszközei. Szociológiai-Szociálpolitikai Szöveggyűjtemény. Fogyatékos-ságtudományi tanulmányok. ELTE Bárczi Gusztáv Gyógypedagógiai Kar. Budapest. 160. old.
6. Bánfalvy Csaba (2005): A fogyatékos emberek és a munka világa. Szakképzési Szemle. XXI. évfolyam. (2. szám) 190. old.; Csizik Tímea–Kovács Judit–Máth János–Münnich Ákos (2007): A megváltozott munkaképességű emberek életvitelének és munkavállalásának jellemzői. In: Münnich Ákos (szerk.) (2007): Gyakorlati megfontolások és kutatási tapasztalatok a megváltozott munkaképességű emberek foglalkoztatásához. Didakt Kft., Debrecen. 7–24. old.
7. Csillag Sára–Szilas Róbert (2009): A valódi integráció nyomában – Megváltozott munkaképességű munkavállalók a munkaerőpiacon. Munkaügyi Szemle. 1. 16–23. old.; Dósa Márton–Hoffman Janka Dóra (2013): Fogyatékosok foglalkoztatása a nagyvállalatoknál. Motiváció és hozzáállás. Munkaügyi Szemle. 1. szám 81–87. old.; Maschke, Michael (2011): Fogyatékos-ság az Európai Unióban. ELTE Bárczi Gusztáv Gyógypedagógiai Főiskolai Kar. Budapest.
8. Balázs-Földi Emese (2014): A fogyatékos és megváltozott munkaképességű személyek munkaerőpiaci megítélése a rendszerváltás előtt. Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei 16–17:(3–4) 98–105. old.
9. Komáromi Róbert (2004): Bevezető gondolatok a megváltozott munkaképességű és fogyatékos munkavállalók munkaerő-piaci integrációjához. In: Integráció vagy kirekesztődés? Az értelmileg akadályozott emberek foglalkoztatásának változó formái (Szerk. Fónai M.–Fónainé P. E.–Szabóné O. É.–Zolnai E.) Debrecen Megyei Jogú Város Városi Szociális Szolgálat. Debrecen. 228–232. old.; Dajnoki Krisztina (2014): Helyet mindenkinek! Fogyatékos, illetve megváltozott munkaképességű munkavállalók HR sajátosságainak feltárása az Észak-alföldi régióban. Közép-Európai Monográfiák No. 12, Egyesület Közép-Európa Kutatására. Szeged.
10. Münnich Ákos–Csizik Tímea (2006): A megváltozott munkaképességű emberek munkaerő-piaci integrációjának komplex megközelítése. In: Münnich Ákos (szerk.): Pszichológiai szem-

- pontok a megváltozott munkaképességű emberek munkaerőpiaci integrációjának elősegítéséhez. Didakt Kft., Debrecen. 8. old.; Csillag Sára–Szilas Róbert (2009): A valódi integráció nyomában – Megváltozott munkaképességű munkavállalók a munkaerőpiacon. Munkaügyi Szemle. 1. 16–23. old.; Dajnoki Krisztina (2013): Védett szervezetek megítélése a HR tükrében. Humán Innovációs Szemle. (1–2.) 6–19. old.
11. Dajnoki Krisztina (2013): Védett szervezetek megítélése a HR tükrében. Humán Innovációs Szemle. (1–2.) 8. old.
 12. Szabó Miklós–Berde Csaba (2007): Esélyegyenlőség az emberi erőforrás menedzsmentben In: Berde Csaba–Dajnoki Krisztina (szerk.) Esély Egyenlőségi Emberi Erőforrás Menedzsment. Campus Kiadó. Debrecen. 9–23. old.; Csillag Sára–Szilas Róbert (2009): A valódi integráció nyomában – Megváltozott munkaképességű munkavállalók a munkaerőpiacon. Munkaügyi Szemle. 1. 16–23. old.
 13. Szabó Miklós–Berde Csaba (2007): Esélyegyenlőségi emberi erőforrás menedzsment (4EM) tevékenységi területei és feladatai. In: Berde Csaba–Dajnoki Krisztina (szerk.) Esély Egyenlőségi Emberi Erőforrás Menedzsment. Campus Kiadó. Debrecen. 32–33. old.; Csillag Sára–Szilas Róbert (2009): A valódi integráció nyomában – Megváltozott munkaképességű munkavállalók a munkaerőpiacon. Munkaügyi Szemle. 1. 16–23. old.; Dajnoki Krisztina–Piros Márta (2010): A fogyatékos és megváltozott munkaképességű személyek foglalkoztatásának előnyei és hátrányai. XII. Nemzetközi Tudományos Napok Konferencia CD kiadványa. Gyöngyös. 724–730. old.
 14. Tardos Katalin (2007): „A befogadó és sokszínű munkahelyért” képzési program tapasztalatairól. Az ENSZ Nemzetközi Munkaügyi Szervezete (ILO) International Labour Office BUDAPEST.; Tardos Katalin (2012): A megváltozott munkaképességű személyek munkahelyi integrációja. Munkaügyi Szemle III. szám. 33–39. old.; Dósa Márton–Hoffman Janka Enikő (2013): Fogyatékosok foglalkoztatása a nagyvállalatoknál. Motiváció és hozzáállás. Munkaügyi Szemle 1. szám. 81–87. old.; Dajnoki Krisztina (2014): Fogyatékos munkavállalók beillesztésének sajátosságai, különös tekintettel az érzékenyítő tréningekre. TAYLOR: Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat: A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei VI. évf. 1–2. sz. No. 14–15., 157–167. old.

Felhasznált irodalom

- Balázs-Földi Emese (2014): A fogyatékos és megváltozott munkaképességű személyek munkaerőpiaci megítélése a rendszerváltás előtt. Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei 16–17:(3–4) 98–105. old.
- Bánfalvy Csaba (2005): A fogyatékos emberek és a munka világa. Szakképzési Szemle. XXI. évfolyam. (2. szám). 190. old.
- Csillag Sára–Szilas Róbert (2009): A valódi integráció nyomában – Megváltozott munkaképességű munkavállalók a munkaerőpiacon. Munkaügyi Szemle. 1. 16–23. old.
- Csízik Tímea–Kovács Judit–Máth János–Münnich Ákos (2007): A megváltozott munkaképességű emberek életvitelének és munkavállalásának jellemzői. In: Münnich Ákos (szerk.) (2007): Gyakorlati megfontolások és kutatási tapasztalatok a megváltozott munkaképességű emberek foglalkoztatásához. Didakt Kft., Debrecen. 7–24. old.
- Dajnoki Krisztina–Piros Márta (2010): A fogyatékos és megváltozott munkaképességű személyek foglalkoztatásának előnyei és hátrányai, XII. Nemzetközi Tudományos Napok Konferencia CD kiadványa. Gyöngyös. 724–730. old.
- Dajnoki Krisztina (2013): Védett szervezetek megítélése a HR tükrében. Humán Innovációs Szemle. (1–2.) 6–19. old.
- Dajnoki Krisztina (2014): Fogyatékos munkavállalók beillesztésének sajátosságai, különös tekintettel az érzékenyítő tréningekre. TAYLOR: Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat: A Virtuális Intézet Közép-Európa Kutatására Közleményei VI. évf. 1–2. sz. No. 14–15., 157–167. old.

- Dajnoki Krisztina (2014): Helyet mindenkinek! Fogyatékos, illetve megváltozott munkaképességű munkavállalók HR sajátosságainak feltárása az Észak-alföldi Régióban. Közép-Európai Monográfiák No. 12, Egyesület Közép-Európa Kutatására, Szeged.
- Dósa Márton – Hoffman Janka Enikő (2013): Fogyatékosok foglalkoztatása a nagyvállalatoknál. Motiváció és hozzáállás. Munkaügyi Szemle 1. szám. 81–87. old.
- EUROSTAT (2010): Combating poverty and social exclusion, A statistical portrait of the European Union 2010. EUROSTAT Statistical books. Brussels, 2010. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EP-09-001/EN/KS-EP-09-001-EN.PDF letöltés: 2014. október 2.
- Kováts András–Tausz Katalin (2009): Gyorsjelentés a fogyatékos emberek helyzetéről. Pillanatképek. In: Könczei Gy. (szerk.): A háttérismeretek és a szemléletformálás eszközei. Szociológiai-Szociálpolitikai Szöveggyűjtemény. Fogyatékosságtudományi tanulmányok. ELTE Bárczi Gusztáv Gyógypedagógiai Kar. Budapest. 160. old.
- KSH (2013): 2011. Évi népszámlálás – 3. Országos adatok. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest.
- Maschke, Michael (2011): Fogyatékosság az Európai Unióban. ELTE Bárczi Gusztáv Gyógypedagógiai Főiskolai Kar. Budapest.
- Münnich Ákos–Csízik Tímea (2006): A megváltozott munkaképességű emberek munkaerőpiaci integrációjának komplex megközelítése. In: Münnich Ákos (szerk.): Pszichológiai szempontok a megváltozott munkaképességű emberek munkaerőpiaci integrációjának elősegítéséhez. Didakt Kft., Debrecen. 8. old.
- Szabó Miklós–Berde Csaba (2007): Esélyegyenlőség az emberi erőforrás menedzsmentben. In: Esély Egyenlőségi Emberi Erőforrás Menedzsment. Szerk.: Berde Csaba–Dajnoki Krisztina. Campus Kiadó. Debrecen. 9–23. old.
- Szabó Miklós–Berde Csaba (2007): Esélyegyenlőség az emberi erőforrás menedzsmentben. In: Esély Egyenlőségi Emberi Erőforrás Menedzsment. Szerk.: Berde Csaba–Dajnoki Krisztina. Campus Kiadó. Debrecen. 9–23. old.
- Szabó Miklós–Berde Csaba (2007): Esélyegyenlőségi emberi erőforrás menedzsment (4EM) tevékenységi területei és feladatai. In: Berde Csaba–Dajnoki Krisztina (szerk.) Esély Egyenlőségi Emberi Erőforrás Menedzsment. Campus Kiadó. Debrecen. 32–33. old.
- Tardos Katalin (2007): „A befogadó és sokszínű munkahelyért” képzési program tapasztalatairól. Az ENSZ Nemzetközi Munkaügyi Szervezete (ILO) International Labour Office BUDAPEST.
- Tardos Katalin (2012): A megváltozott munkaképességű személyek munkahelyi integrációja. Munkaügyi Szemle III. szám. 3–39. old.
- Magyarország Alaptörvénye.
1998. évi XXVI. törvény a fogyatékos személyek jogairól és esélyegyenlőségük biztosításáról.

HUMÁN ERŐFORRÁS HATÉKONYSÁGELEMZÉSE ÉS ÖSSZEHASONLÍTÁSA EGY MAGYARORSZÁGON MŰKÖDŐ DISZKONTHÁLÓZATNÁL ÉS SZOLGÁLTATÓ KÖZPONTNÁL*

HUMAN RESOURCE EFFICIENCY ANALYSIS AND COMPARISON AT FOOD RETAILER DISCOUNT STORE NETWORK AND SERVICE CENTER OPARATING IN HUNGARY

SÜTŐ DÁVID PhD-hallgató

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
Számviteli és Pénzügyi Intézet Kontrolling Tanszék

Abstract

The efficient use of resources in the ever-changing economic environment is top priority question of every economic organization. The key of the economic success at companies is the efficient and successful use of resources in the value process flow of products and services. The main role of the controlling in connection with the success of economic organizations is to help to reach the corporate goals. This is especially true for the human resource management-controlling, because in this case we are talking about suchlike factor, where the capacity is not predetermined, than in the case of production facilities. The purpose of the study is to analyse the HR efficiency of selected food retailer discount store network and service center based on financial statements in relation with gross production- net production value and added value. This enterprises have different assets, revenue level and sales channel. Because of the differences we can't compare this organisations within absolute numbers, but the derived relative indicators are useful for the comparison.

1. Bevezetés

A folyamatosan változó gazdasági környezetben az erőforrások hatékony felhasználása kardinális kérdés a gazdálkodó szervezetnél. A vállalatok gazdasági sikerének kulcsa, hogy mennyire hatékonyan és eredményesen használják fel a rendelkezésre álló erőforrásokat a termékek és szolgáltatások előállításakor. Ezzel kapcsolatosan a tényadatok rögzítése, és a folyamatok ellenőrzése kiemelt kérdések. A cél, hogy fény derüljön a gyakran előforduló különbségekre a terv adatokhoz képest.^{1,2,3}

Kiemelten igaz ez a humán erőforrással való gazdálkodásra, ugyanis ebben az esetben olyan tényezőről van szó a vállalkozásoknál, amelynek kapacitása nem előre definiált, mint az egyes, termelő berendezéseknél.

A tanulmány célja, hogy a számviteli beszámolók adataira építve megvizsgálja a kiválasztott kereskedelmi és szolgáltató vállalkozásnál hogyan alakul az élőmunka hatékony-



* „Az Emberi Erőforrások Minisztériuma ÚNKP-17-3 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült”.

ság az előállított bruttó-, nettó termelési-, és hozzáadott érték vonatkozásában. Mivel ezek a vállalkozások eltérő eszközállománnyal, árbevétel szinttel és értékesítési csatornákkal rendelkeznek így az abszolút számok alkalmasak lehetnek az egyes típusokon belüli összehasonlításra, de a két típus közötti élőmunka hatékonysági összehasonlításnál a származtatott relatív mutatószámok alkalmazása volt célszerű.

A controlling kiterjed a szervezet stratégiai és operatív szintjeire egyaránt. Az operatív controlling rendszer hálóként kapcsolódik az egyes operatív területekhez, így a humán erőforrás menedzsmenthez is.

Másképpen fogalmazva a HR controlling eszközök alkalmazása, és az erőforrás maximális teljesítménye operatív szinten hozzájárul az összvállalati stratégiai célok megvalósulásához.

Kérdésként felmerülhet, mikor van szükség egy vállalatnál controllingra és emberi erőforrás menedzsmentre? A választ a vállalati méret és az alkalmazottak száma adja meg számunkra.

Egyes irodalmi kutatások alapján már 15 fő fölött érdemes kialakítani az alapvető struktúrákat. Sajnálatos módon a vezetők rosszul értelmezett költségtakarékos céljaik miatt ezt másként látják. Véleményem szerint abban az esetben is érdemes alapvető HR és controlling eszközöket alkalmazni, ha a tulajdonos és a vezető személye nem különül el. A HR controlling eszközeinek alkalmazásával, mutatószámok generálásával és felhasználásával ugyanis bizonyítható a tényleges értékteremtés.⁴

Mivel a költséggazdálkodás színvonala a vállalkozás versenyhelyzetét alakító tényező, a munkaerő foglalkoztatásával kapcsolatos költségek alakulása ma már kiemelt figyelmet kap. Az a szervezet képes ugyanis tartós versenyelőnyre szert tenni, ahol a munkaerő foglalkoztatásával kapcsolatos fajlagos költségek kedvezőbbek, hosszabb távon kisebb ráfordítással tudnak piacépes terméket előállítani, illetve szolgáltatást nyújtani.⁵

A stratégiai HR controlling integráns részét képezi a humánstratégiának. Kiemelt szerepe van a humánbefektetések (az emberi tőkébe történő beruházások) megtérülésével, hatékonyságával kapcsolatos gazdaságossági számítások elvégzésének. Az operatív HR controlling szempontjából a teljesítmények és az operatív követelmények rendszerezett és részletes szembeállítás, a stratégiai-réselemzés, az eltérések visszacsatolása a stratégiához kiemelt fontosságú.⁶

A controlling szervezet folyamatosan ellenőrzi a vállalat működését, és az ellenőrzés eredményét visszacsatolja a felső vezetésnek. Ehhez kialakít egy megfelelő teljesítménymérési rendszert, és ennek segítségével számol be a felső vezetésnek a különböző időtávú tervek teljesítéséről - azon elv alapján, hogy a módszertani és szervezési felelősség az övé, a tartalmi felelősség pedig az érintett szakterületek (marketing, pénzügy, HR stb.) vezetői-re tartozik.⁷

A teljesítményértékelés az emberi erőforrás menedzsment területén a terv-tény összehasonlítás eszköze. Az értékelés alapján meghatározhatjuk a szervezeti teljesítményhez való hozzájárulás mértékét, a szükséges képzési és fejlesztési igényeket, valamint a jövő időszak követelményeit. A hagyományos controlling módszerek olyan mutatók felhasználására építenek, amelyek az egyes gazdasági eseményekkel kapcsolatos költség adatokra, a tevékenységek mérhető eredményeire, pénzügyi adatokra építenek.⁸

Bár a humán erőforrás hatékonyságvizsgálata során sok olyan faktor van jelen, ami főként szubjektív módszerekkel mérhető, a tanulmány a pénzügyi beszámolók adataira építve számszerűsíti az élőmunka hatékonyság klasszikus mutatóit. Ezek a mutatók főként a stratégiai vezetés számára nyújtanak információt az élőmunka hatékonysággal kapcsolatban. Mivel döntési jogkörök általában ezen a szervezeti szinten összpontosulnak, így a költség-

szerkezet átalakítással, költségcsökkentéssel, kapacitás kihasználással kapcsolatos utasítások is a stratégiai szintről származnak. Az operatív vezetés képviselői már a szubjektív hatásokat figyelembe véve igyekeznek elérni az operatív célok teljesülése által az össz-vállalati célt.

2. Anyag és módszer

A mutatók olyan számok, amelyek mérhető, gazdasági szempontból releváns adatokat tömörítenek, és helyeznek a probléma megoldásának szempontjából megfelelő megvilágításba. Mutatószámok segítségével képesek lehetünk a vállalkozásunkat értékelni, munkánk eredményét más időszakokkal (például a múlt évvel vagy a következő évre tervezettel) összemérni vagy akár más vállalkozások eredményével és egyéb jellemzőivel összehasonlítani.⁹

A pénzügyi kimutatásokból számítható ráták, mutatószámok segítségével feltárhatóak az összefüggések, kiemelhetők a változások, felhívható a figyelem a hiányosságokra, problémákra, és észlelhetőek bizonyos tünetek a vállalati működést illetően. A kellő körültekintéssel, megfelelő szakértelemmel képzett mutatószámokkal azonban sikerülhet akár egy komplexebb, többdimenziós térképet is elkészíteni az adott vállalkozásról.¹⁰

Az élőmunka hatékonyság mérésének egyik eszköze a számviteli beszámolók adataiból meghatározható bruttó-, nettó termelési és hozzáadott értékből, és alkalmazottak számából származtatható. A bruttó- és nettó termelési értéket az árbevételből vezetjük le. A bruttó termelési érték tartalmazza a vállalat által előállított, de piacra nem került javakat, a saját termelésű eszközök aktivált értékét, és a saját termelésű készletek állományváltozását, de nem tartalmazza az eladott áruk beszerzési értékét, és az eladott szolgáltatások értékét. A nettó termelési érték a bruttó termelési értékhez képest nem tartalmazza az anyagköltséget és az anyagjellegű szolgáltatásokat. A hozzáadott érték a személyi jellegű ráfordítások, az adózás előtti eredmény és az értékcsökkenési leírás összegeként állapítható meg.

A vállalatok HR teljesítményének összehasonlításában ágazati szinten, továbbá a belső teljesítménymérés tekintetében az abszolút mutatóknál több információt hordoznak a származtatott relatív mutatók.

Az élőmunka hatékonyság mérésére leggyakrabban az egy főre jutó bruttó-, nettó termelési-, és hozzáadott érték mutatókat alkalmazzák. Mivel az egyes vállalatok, vállalatípusok eltérő eszközállománnyal, kapacitással, és értékesítési csatornákkal rendelkeznek, így az abszolút számok alkalmasak lehetnek az egyes típusokon belüli összehasonlításra, de a két típus közötti termelékenységi és hatékonysági összehasonlításnál a származtatott relatív mutatószámok alkalmazása volt célszerű.

Az elemzés adatbázisa a www.e-beszamolo.im.gov.hu elektronikus beszámoló portálról származó adatokból került összeállításra. Az adatállományba a 2010–2015 közötti évekre vonatkozóan lezárt üzleti évvel, és beszámolóval rendelkező vállalkozások kerültek be. A vizsgálat tárgyát képező két vállalkozás az Aldi diszkonthálozat és az IT Services Hungary szolgáltató központ. Az elemzés során felhasznált adatforrások a vállalkozások mérlegei, eredménykimutatásai és kiegészítő mellékletei. A vállalkozások összköltség típusú eredménykimutatást készítenek.

3. Eredmények

3.1. Átlagos statisztikai létszám alakulása

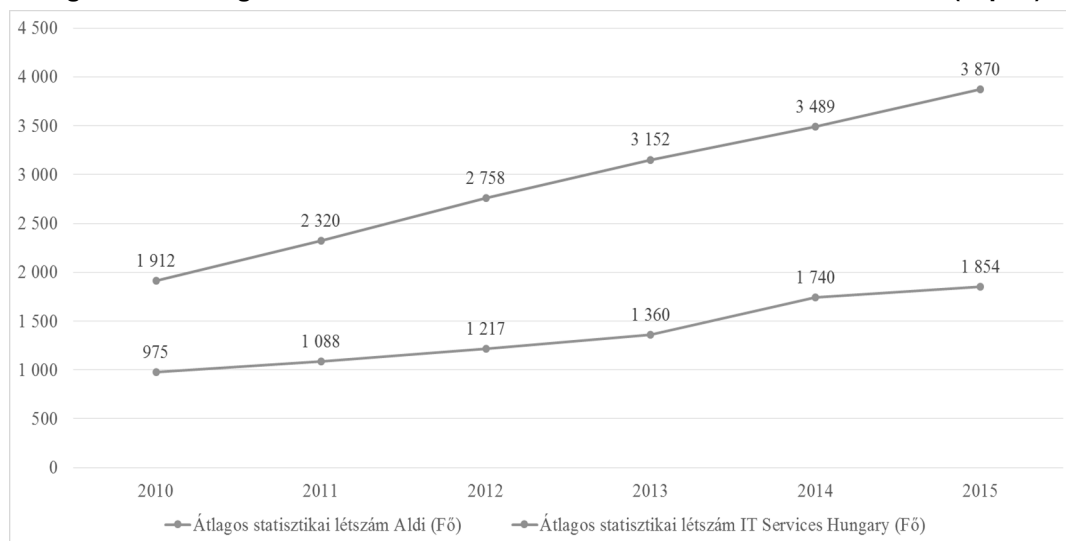
Az elsődleges kérdés a vizsgálat elvégzéséhez: „Hogyan alakult a vállalatok átlagos statisztikai létszáma a vizsgált időszakban?” A szükséges információkat a vállalatok kiegészítő melléklete szolgáltatja. A vállalatok az átlagos statisztikai létszámának számításakor az átlagolást havonta kell elvégezni az adott hónap naptári napjainak figyelembevételével. A naponkénti állományi létszámok összegét el kell osztani a hónap napjainak számával. A vállalatnál a meghatározott pihenőnapokra és ünnepnapokra az azt megelőző munkanap létszámát kell figyelembe venni.

A vizsgált időszakban lineáris növekedési trend figyelhető meg az Aldi-nál és a IT Services Hungarnál is. A 2010–2015 időszakban az Aldi 975 főről 1854 főre növelte a létszámot, az IT Services Hungary pedig 1912 főről 3870 főre (1. ábra). A diszkonthálozatnál ez 90,1%-os míg a szolgáltató központnál 102,4%-os növekedést jelentett, így mind a két vállalkozás hasonló ütemben és mértékben növelte az alkalmazottainak átlagos létszámát. Erre kiemelt figyelmet kell fordítani az élőmunka hatékonyságot jellemző mutatók elemzésénél.

A másik kiemelt szempont, hogy az alkalmazottak átlagos statisztikai létszáma mellett hogyan a vizsgált vállalatok eszközállománya, illetve árbevétele.

1. ábra: Az Aldi és az IT Services Hungary átlagos statisztikai létszáma 2010–2015 (fő)

Figure 2.: Average statistical headcount of IT Services and Aldi 2010–2015 (capita)



Forrás: Saját szerkesztés

3.2. A vizsgált vállalatok eszközállománya és árbevétele

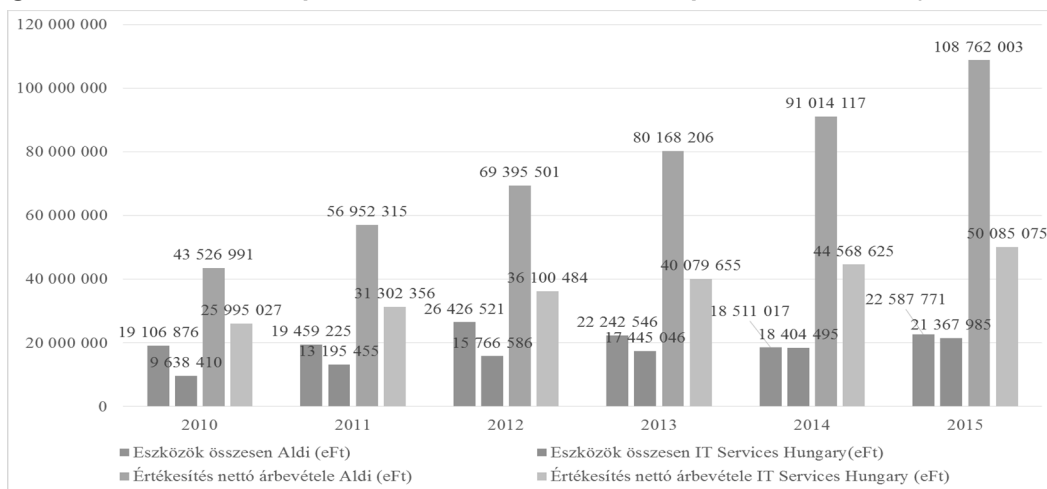
A vállalatok árbevétel változásának üteme mind a két esetben nagyban függ az alkalmazottak statisztikai létszámának változásától és az eszközállományban bekövetkezett változásoktól a belső tényezőket figyelembe véve.

A 2. ábra tartalmazza a két vállalkozás összes eszközét és az értékesítés nettó árbevételét a vizsgált időszakban. Az értékesítés nettó árbevételét tekintve (az érték tartalmazza az egyéb bevételeket is) hasonlóképpen az alkalmazottak statisztikai létszámához lineáris

növekedés volt jelent minden évben. Az Aldi diszkonthálózat 2010-ben 43 526 991 ezer Ft árbevételt ért el, ezzel szemben 2015-ben 108 762 003 ezer Ft volt az árbevétele. Az IT Services Hungary, mint szolgáltató központ 2010-ben 25 995 027 ezer Ft árbevételt realizált, 2016-ben viszont már 50 085 075 ezer Ft a realizált árbevétele. Az Aldinál a vizsgált időszakban a 149,8%, míg az IT Services Hungary szolgáltató központnál 92,6%-os volt árbevétel növekedés.

2. ábra: A vizsgált vállalatok eszközállománya és árbevétele 2010–2017 (ezer Ft)

Figure 1.: The assets and price incomes of examined companies 2010–2017 (thousand Ft)



Forrás: Saját szerkesztés

Szintén a 2. ábra tartalmazza a két vállalkozás eszközállományát. A diszkonthálózatnál 18 404 495 és 26 426 521 ezer Ft között változott az eszközállomány, és nem jelenthető ki, hogy a növekvő árbevétel szint mellé növekvő eszközállomány társult. A szolgáltató központ tekintetében viszont folyamatos növekedés mellett a 2010-es 9 638 410 ezer Ft-os eszközállomány 121,6%-al 21 367 985 ezer Ft-ra növekedett (2. ábra).

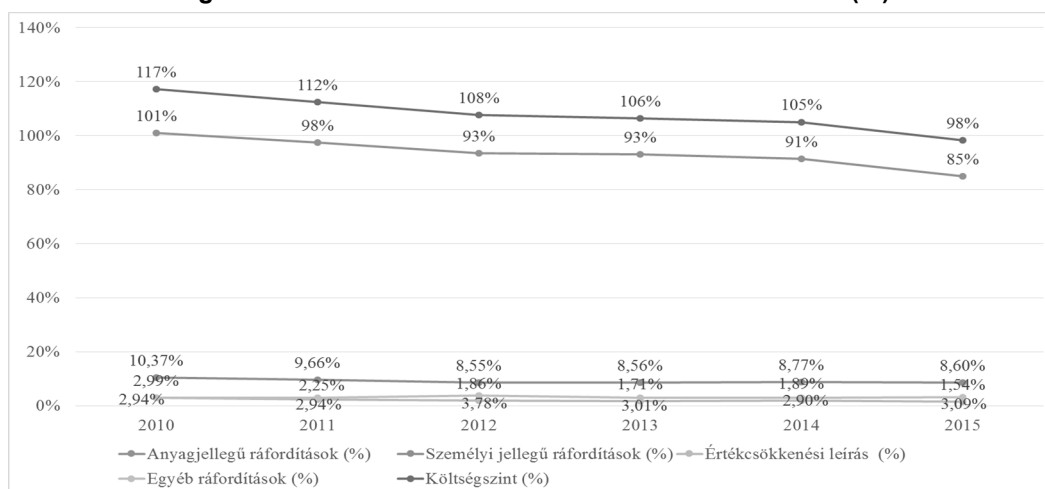
Együttesen figyelembe véve az átlagos statisztikai létszám és az eszközállomány változási ütemét kijelenthető, hogy a szolgáltató központ tekintetében az árbevétel növelés mértékét tekintve hasonló ütemű változásra volt szükség az eszközállomány és az alkalmazottak létszámát tekintve. Ezzel szemben a diszkonthálózat úgy tudta 2,5-szeresére növelni az árbevételét, hogy az alkalmazottak létszámának növekedési üteme jóval alulmaradt az árbevétel növekedési ütemétől, és az eszközállományban nem történt jelentősebb, időben folyamatos trendszerű változás. A rendelkezésre álló információk alapján arra következtethetnénk, hogy az diszkonthálózatnál kedvezőbb élőmunka hatékonysági mutatókkal találkozunk majd.

3.3. Költséghányad és költségszint mutatók

A költséghányad mutatók számításakor az elemzés szempontjából kedvezőbb, ha a vizsgált vállalatok összköltség típusú eredménykimutatást készítenek, mivel így az egyes költségnemek árbevételre vetítése után meghatározhatók a költséghányad mutatók. Forgalmi típusú eredménykimutás esetén a közvetlen és közvetett költségek szerinti bontásban először a vállalkozások összeg költségének megállapítására van szükség, ezt követően pedig szükség van az egyes költségnemek összes költségen belüli megoszlására. A költségszint mutatók a költséghányad mutatók összegeként állapítható meg.

3. ábra: Költséghányad és költségszint mutatók alakulása Aldi 2010–2015 (%)

Figure 3.: Cost ratio and cost level at Aldi in 2010–2015 (%)



Forrás: Sajat szerkesztés

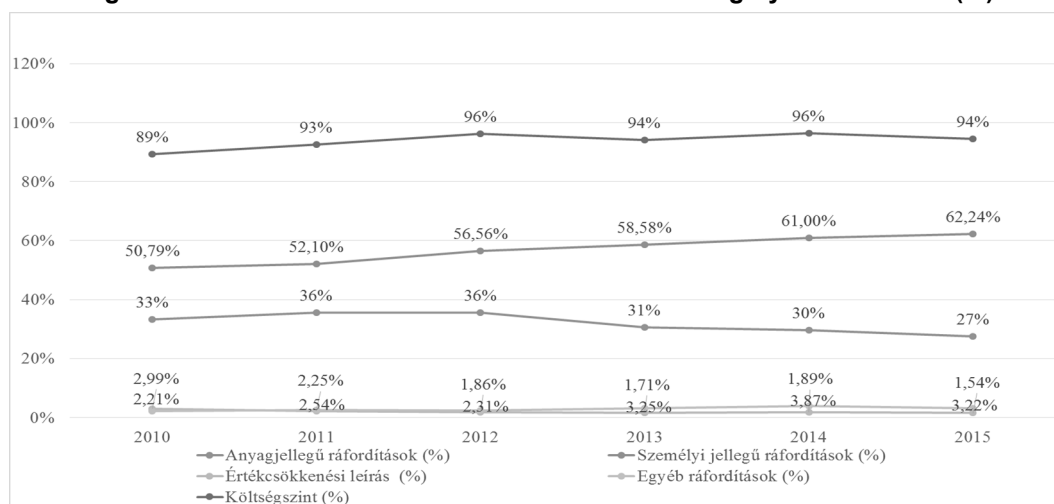
A 3. ábra tartalmazza a kereskedelmi vállalkozás költséghányad és költségszint mutatóit, továbbá a költségszintet. Elsőként a költségszintet megvizsgálva jól látható, hogy 2015-ig folyamatosan 100% fölött van a mutató értéke, ebből egyértelműen levonható a következtetés, miszerint a diszkonthálozat veszteségesen működött az utolsó vizsgált évig. A költségek nagy hányadát az anyagjellegű ráfordítások teszik, ez persze nem meglepő. A kereskedelmi vállalkozások anyagjellegű ráfordításainak jelentős része ugyanis az ELÁBÉ. Az anyagjellegű ráfordításokon kívül az elemzés szempontjából fontos a személyi jellegű ráfordítások hányada, amely a vizsgált időszakban 8,55% és 10,37% között alakult (3. ábra). Az egyéb ráfordítások és az értéksökkenési leírás elenyésző részét képezi az árbevételnek. A 3. ábrán jól látható, hogy az anyagjellegű és a személyi jellegű ráfordítások együtt mozogtak a vállalat költségszintjével.

A 4. ábra a vizsgált szolgáltató vállalkozásra vonatkozóan tartalmazza az egyes költséghányadokat és költségszintet. A szolgáltató vállalkozásokra jellemzően, a személyi jellegű ráfordítások hányada a legmagasabb az árbevételben, de az anyagjellegű ráfordítások aránya is jelentős mértékű. Az ÉCS és az egyéb ráfordítások aránya a szolgáltató vállalkozásnál is elenyésző.

A személyi jellegű ráfordítások aránya lineárisan növekedett a vizsgált időszakban, a 2010-es 50,79%-ról 2015-re 62,24%-ra, bár közel sem akkora mértékben, mint alkalmazottak statisztikai létszáma. Az anyagjellegű ráfordítások ezzel ellentétben a 2015-ös évben 27%-ra csökkentek, míg az ezt megelőző évek mindegyikében 30% fölötti volt az arányuk az árbevételben.

A 4. ábrán jól láthatjuk, hogy az IT Services Hungary költségszintje minden vizsgált évben 100% alatt van, ami az üzemi üzleti tevékenység eredményének pozitív voltára, és jövedelmező működésre enged következtetni. A jövedelmező működés pedig nem valósítható meg hatékony és termelékeny működés nélkül.

4. ábra: Költséghányad és költségszint mutatók alakulása IT Services Hungary 2010–2015 (%)
Figure 4.: Cost ratio and cost level at IT Services Hungary in 2010–2015 (%)



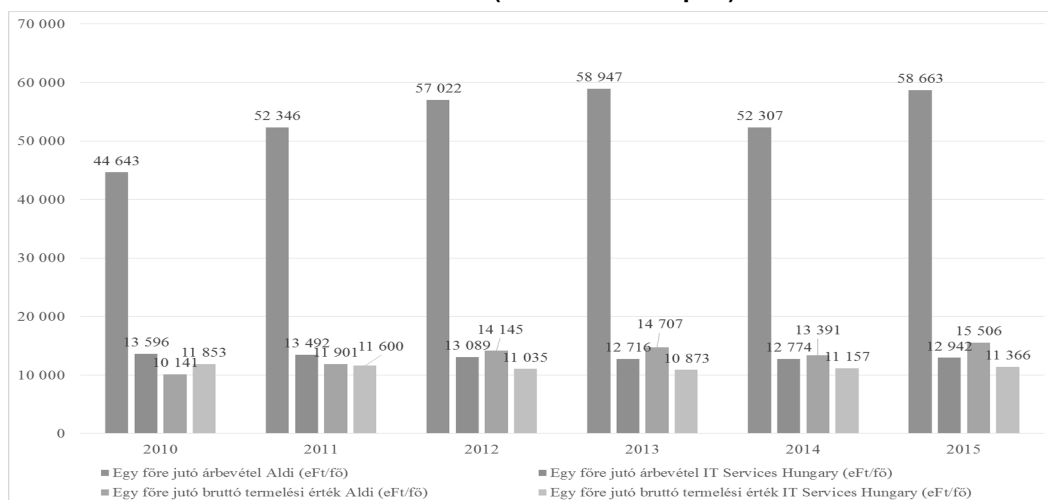
Forrás: Saját szerkesztés

3.4. Egy főre jutó árbevétel, bruttó-, nettó termelési érték és hozzáadott érték

Az élőmunka hatékonyságot a termelési érték mutatók alapján és az átlagos statisztikai létszám alapján állapíthatók meg. A termelési érték mutatókat a vizsgált vállalatok eredménykimutatásai alapján vezettem le. Fontos megjegyezni, hogy a költségszerkezet alakulásának kiemelt szerepe van a mutatók alakulásánál.

5. ábra: Egy főre jutó árbevétel és bruttó termelési érték a vizsgált vállalkozásoknál 2010–2015 (ezer Ft/fő)

Figure 5.: Revenue per capita and gross production value per capita at examined companies in 2010–2015 (thousand Ft/capita)



Forrás: Saját szerkesztés

Az 5. ábra tartalmazza az egy főre jutó árbevételt és a bruttó termelési értéket. A bruttó termelési értékről érdemes megjegyezni, hogy tartalmazza a vállalatok által előállított, de piacra nem került javakat. Egy főre jutó árbevétel tekintetében a diszkonthálozat egyér-

telmően jobban teljesít minden évben, továbbá a mutató értéke a 2010-es 44 643 ezer Ft/főről 58 663 ezer Ft/főre javult az Aldinál. Ezzel szemben az IT Serices Hungary minden évben hasonló eredményeket produkált. Az egy főre jutó bruttó termelési mutató tekintetében a két vállalatnál kiegyenlítettebb képet láthatunk a, de a 2010-es évek kivéve még mindig a diszkonthálózatnál magasabbak a mutató értékei.

A termelési érték mutatók nettósítása során az árbevételtől a nettó termelési értékig haladva változó az indikátor információtartalma, így az elemzés szempontrendszere határozza meg a relevanciát.

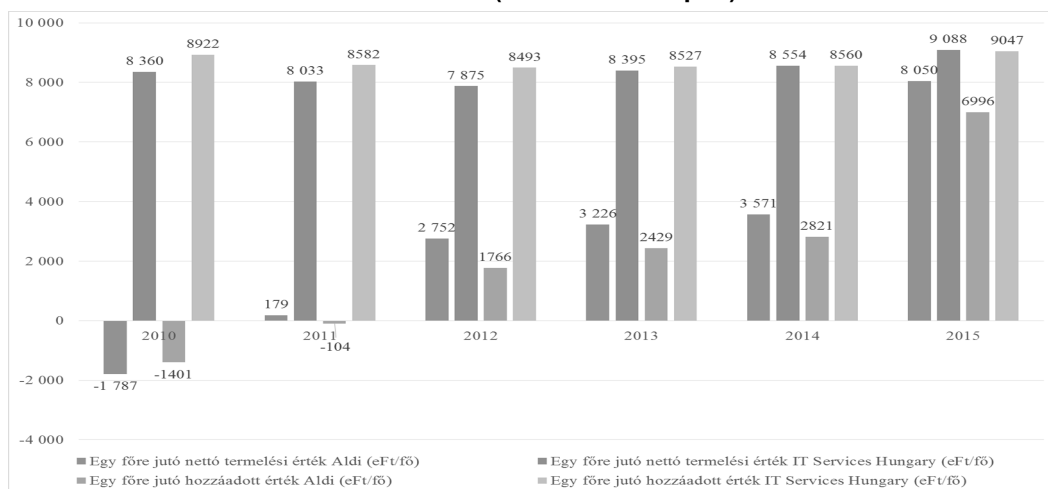
A 6. ábra tartalmazza az egy főre jutó nettó termelési értéket és hozzáadott értéket mind a két vállalkozás tekintetében. A nettó termelési érték a vállalatok nemzeti jövedelemhez való hozzájárulását mutatja meg, míg a hozzáadott érték a GDP vállalati szintű megfelelője. Itt már egy teljesen ellentétes képet láthatunk, mint az

Az IT Services Hungary, mint szolgáltató központ nettó termelési értéke és hozzáadott értéke minden évben többszöröse a diszkonthálózaténak (kivéve a 2015-ös évet), továbbá a mutatók értéke a nettó termelési érték tekintetében 8 493 ezer Ft/fő és 9 047 ezer Ft/fő között mozgott, a nettó termelési érték tekintetében pedig 8 033 ezer Ft/fő és 9088 ezer Ft/fő között.

Szintén a 6. ábrán érdemes figyelmet fordítani a kiugró értékekre a diszkonthálózat tekintetében. 2010-ben mind a nettó termelési mind pedig a hozzáadott érték negatív. Erre magyarázatot a költségszint mutató ad. A diszkonthálózat jelenlegi működési konstrukcióban nem képes hozzájárulni a nemzeti jövedelemhez, ezáltal új értéket létrehozni, továbbá a Magyar GDP-hez sem járult hozzá az adott évben. A 2011-es évet tekintve hasonló a helyzet. 2012-től, a költségszerkezet átalakulásával folyamatosan javul az Aldi élőmunka hatékonysága, és 2015-ben megközelíti a szolgáltató központét.

6. ábra: Egy főre jutó nettó termelési és hozzáadott érték a vizsgált vállalatoknál 2010–2015 (ezer Ft/fő)

Figure 6.: Net production value per capita and added value per capita at examined companies in 2010–2015 (thousand Ft/capita)



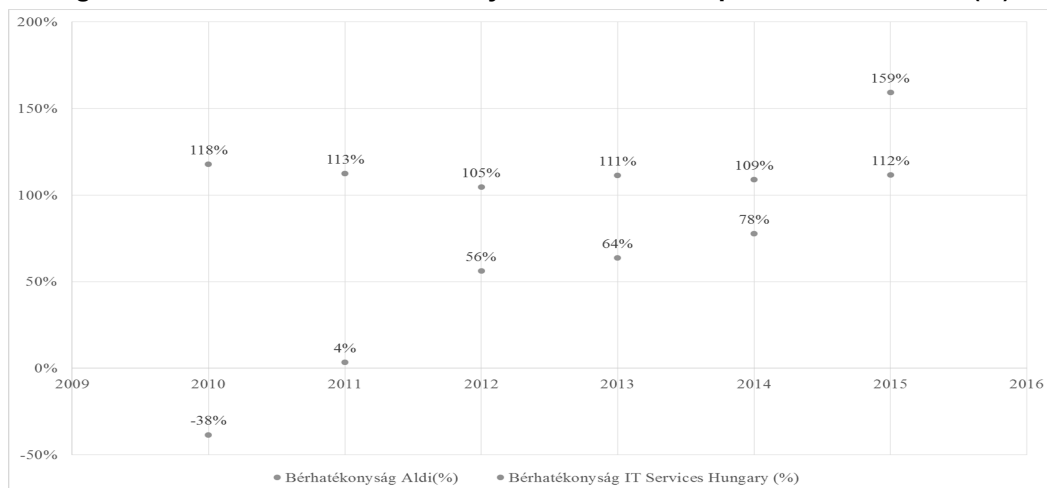
Forrás: Saját szerkesztés

3.5. Bérhatékonyság és személyi jellegű ráfordítások reagálási foka

A bérhatékonyság megállapításához szükséges a vállalatok nettó termelési értéke és a személyi jellegű ráfordítások. A két állomány hányadosa adja a bérhatékonyság mértékét az adott évben. A 7. ábra tartalmazza a két vállalkozás bérhatékonyságát, ahol jól látható, hogy a szolgáltató központ bérhatékonysága 109% és 118% között mozog. A mutató értéke minden évben kiegyensúlyozott, szórása alacsony. Ezzel szemben a diszkonthálózatnál folyamatosan és dinamikusan növekszik a bérhatékonyság, és 2015-ben meghaladja a szolgáltató központét.

7. ábra: A vizsgált vállalatok bérhatékonysága 2010–2015 (%)

Figure 7.: Human resource efficiency of examined companies at 2010–2015 (%)



Forrás: Saját szerkesztés

A szakirodalomban általánosan elvárt hozamráta a bérhatékonyság tekintetében 180%, ezt alátámasztja a komplex hatékonysági mutató is. Másképpen fogalmazva a nettó termelési értéknek 80%-kal kell meghaladnia a vállalatok személyi jellegű ráfordításait.

4. Következtetések, javaslatok, összefoglalás

A vállalatok árbevétel változásának üteme mind a két esetben nagyban függ az alkalmazottak statisztikai létszámának változásától és az eszközállományban bekövetkezett változásoktól a belső tényezőket figyelembe véve.

Együttesen figyelembe véve az átlagos statisztikai létszám és az eszközállomány változási ütemét kijelenthető, hogy a szolgáltató központ tekintetében az árbevétel növelés mértékét tekintve hasonló ütemű változásra volt szükség az eszközállomány és az alkalmazottak létszámát tekintve. Ezzel szemben a diszkonthálózat úgy tudta 2,5-szeresére növelni az árbevételét, hogy az alkalmazottak létszámának növekedési üteme jóval alulmaradt az árbevétel növekedési ütemétől, és az eszközállományban nem történt jelentősebb, időben folyamatos trendszerű változás. A rendelkezésre álló információk alapján arra következtethetnénk, hogy az diszkonthálózatnál kedvezőbb élőmunka hatékonysági mutatókkal találkozunk majd.

Mind a két vállalkozás hasonló ütemben és mértékben növelte az alkalmazottainak átlagos létszámát. Erre kiemelt figyelmet kell fordítani az élőmunka hatékonyságot jellemző mutatók elemzésénél. Az összes eszközben történő változást tekintve a szolgáltató központ-

nál hasonló ütemben megkétszereződött az állomány. Ezekkel párhuzamosan az értékesítés nettó árbevétele közel megkétszereződött. A bérhatékonyság és az élőmunka hatékonysági mutató értékei szintén minden évben hasonló értéket vettek fel, továbbá a költségszerkezet is stabilnak tekinthető. Ezek alapján levonható az a következtetés, hogy a szolgáltató vállalkozás alacsonyabb kockázatú tevékenységet folytat, és az eszközeinek, emberi erőforrás állományának volumen növekedésével, proporcionálisan növekszik az árbevétele.

A diszkonthálozatnál a magas működési költségek lehetetlenné tették a hatékony működést, és a volumen növekedésével a költségek nagyobb mértékben növekedtek, mint az árbevétel. A diszkonthálozat a 2010-es működési konstrukcióban nem volt képes hozzájárulni a nemzeti jövedelemhez, ezáltal új értéket létrehozni. Véleményem szerint szükség lenne arra, hogy humán erőforrás gazdálkodás kiemelt szerepet kapjon, ugyanis a vállalatok komplex hatékonysága kiemelten függ az emberi erőforrás hatékonyságától.

A humán erőforrás hatékonyság és termelékenység vizsgálata kiemelt fontosságú, főként a munkaerő igényes ágazatokban, ahol a hozzáadott új értéket a humán erőforrás állítja elő.

A számviteli beszámolók adataira építve jól jellemezhető a vállalatok élőmunka hatékonysága, a származtatott indikátorok segítségével pedig összehasonlíthatóak a különböző ágazatok vállalatai is. Az eredmények alapján látható, hogy a bruttó és nettó típusú mutatók eltérő információtartalommal bírnak. A fentiek alapján levonható az a következtetés, hogy az abszolút teljesítményt tekintve az árbevétel tekintetében jobb teljesítményt nyújt az Aldi diszkonthálozat, viszont a nettó típusú mutatóknál és a bérhatékonyság tekintetében az IT Services Hungary eredményei kedvezőbbek, a jövedelmező működés pedig nem valósítható meg hatékony és termelékeny működés nélkül és humán erőforrás gazdálkodás nélkül.

Jegyzetek

1. Hágen I. Zs (2009): The benefits of applying controlling in Hungarian small and medium enterprises Gazdálkodás folyóirat 2009. 53. évf. 23. sz. különkiadása, ISSN 0046-5518, 64–70. old.
2. Hágen I. Zs.–Méhesné B. Sz. (2014): A vállalati kontrolling alkalmazásának jelentősége. Controller Info 2014 ISSN: 2063-9309 II. évf. 1 szám 2014. I. negyedév 33–38. old.
3. Fenyves V.–Dajnoki K. (2015): Controlling opportunities in area of the human resources management Annals Of The Oradea University Fascicle of Management and Technological Engineering Issue N1 137–140. old.
4. Bittner P.–Kara N. (2013): Miként lehet a HR a kkv-k sikertényezője? Tudás Menedzsment A Pécsi Tudományegyetem TTK Felnőttképzési és Emberi Erőforrás Fejlesztési Intézetének periodikája XIV. évfolyam 1. különszám 33–41. old.
5. Lindner S.–Dihen L. (2002): A vezetést szolgáló személyügyi controlling Tudás Menedzsment A Pécsi Tudományegyetem TTK Felnőttképzési és Emberi Erőforrás Fejlesztési Intézetének periodikája III. évf./ 2. szám 53. old.
6. Szűcs Á. (2017): A HR controlling szerepe a tudatos emberi erőforrás menedzsmentben Doktori Értekezés Szécsényi István Gazdálkodás- és Szervezetéstudományok Doktori Iskola Nyugat-magyarországi Egyetem 55–58. old.
7. Chikán A. (2008): Vállalatgazdaságtan Aula Kiadó Budapest, 362 old.
8. Maczó K.–Horváth E. (2001): Controlling a gyakorlatban Verlag Dashöfer Szakkönyv Kft. Budapest 270. old.
9. Kemény G. (2010): A controlling eszköztára a humán erőforrás menedzsment szolgáltatásban – a Tableau de Bord Humán Innovációs Szemle 2010. 1–2. szám 73–82. old.
10. Bács Z.–Lukács J.–Túróczy I.–Zéman Z. (2016): A pénzügyi kimutatásokból számítható mutatószámok korlátai Controller Info IV. évf. 2016. 2. szám 97. old.

Felhasznált irodalom

- Bács Z.–Lukács J.–Túróczy I.–Zéman Z. (2016): A pénzügyi kimutatásokból számítható mutatószámok korlátai Controller Info IV. évf. 2016. 2. szám 97. old.
- Bittner P.–Kara N. (2013): Miként lehet a HR a kkv-k sikertényezője? Tudás Menedzsment A Pécsi Tudományegyetem TTK Felnőttképzési és Emberi Erőforrás Fejlesztési Intézetének periodikája XIV. évfolyam 1. különszám 33–41. old.
- Chikán A. (2008): Vállalatgazdaságtan Aula Kiadó Budapest, 362 old.
- Fenyves V.–Dajnoki K. (2015): Controlling opportunities in area of the human resources management Annals Of The Oradea University Fascicle of Management and Technological Engineering Issue N1 137–140. old.
- Hágen I. Zs (2009): The benefits of applying controlling in Hungarian small and medium enterprises Gazdálkodás folyóirat 2009. 53. évf. 23. sz. különkiadása, ISSN 0046-5518, 64–70. old.
- Hágen I. Zs.–Méhesné B. Sz. (2014): A vállalati kontrolling alkalmazásának jelentősége. Controller Info 2014 ISSN: 2063-9309 II. évf. 1 szám 2014. I. negyedév 33 –38. old.
- Kemény G. (2010): A controlling eszköztára a humán erőforrás menedzsment szolgálatában – a Tableau de Bord Humán Innovációs Szemle 2010. 1–2. szám 73–82. old.
- Lindner S.–Dihen L. (2002): A vezetést szolgáló személyügyi controlling Tudás Menedzsment A Pécsi Tudományegyetem TTK Felnőttképzési és Emberi Erőforrás Fejlesztési Intézetének periodikája III. évf./ 2. szám 53. old.
- Maczó K.–Horváth E. (2001): Controlling a gyakorlatban Verlag Dashöfer Szakkönyvtár Kft. Budapest 270. old.
- Szűcs Á. (2017): A HR controlling szerepe a tudatos emberi erőforrás menedzsmentben Doktori Értekezés Szécsényi István Gazdálkodás- és Szervezetéstudományok Doktori Iskola Nyugat-magyarországi Egyetem 55–58. old.

KARRIERTERVEZÉS VIZSGÁLATA A DEBRECENI EGYETEMEN

A STUDY OF CAREER PLANNING AT THE UNIVERSITY OF DEBRECEN

SZONDI RÉKA PhD-hallgató

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Szervezés- és Vezetéstudományi
Intézet, Emberi Erőforrás Menedzsment Tanszék

Abstract

The start of a consciously planned career does not begin with the first day of work. Attending university, choosing a faculty can be the first step to frame a future career. However, students still require support from their close environment. Training themselves in self-recognition and to know what the labour market demands from them are essentials.

The research includes a survey based questionnaire which was carried out at the University of Debrecen. They were asked about work-related career motives. Furthermore, they stated their conception of their future career. The knowledge provided by the university and the development of the student's competencies increase the transparency of the diploma, as well as the possibility to be admitted to a secure workplace.

It is necessary for the students to have a realistic self-recognition and to know the base requirements of the labour market to step in after their graduation. The survey was evaluated with IBM SPSS Statistics 23.0 software.

1. Bevezetés

Ha karrierperiódusok alapján csoportosítunk, akkor az egyetemi hallgatók a kezdeti karrier szakaszába sorolhatók, tehát már eldöntötték (az egyetemi szak kiválasztásával), hogy milyen területen akarnak majd elhelyezkedni. Azonban még keresik önmagukat valamint azokat a tényezőket, amelyekre szert téve beléphetnek a munka világába. Ebből az okból kifolyólag is fontos a karriertervezés korai megkezdése. Greenhaus és Callanan (2010)¹ a karriertervezés folyamatának meghatározása során az egyéni célnak szán prioritást. A tervezés első lépéseként az egyén összegyűjti a megfelelő információkat önmagáról és a munka világáról. Ezáltal kirajzolódik egy kép az érdeklődési köréről, a lehetőségekről, egy életstílusról, amit ki szeretne alakítani az egyén. Ezekre alapozva karriercélokat tűz ki maga elé, melyek megvalósulásához stratégiákat kell kialakítani és ezeket véghezvinni. Így visszacsatolást nyer az egyén arról, hogy eredményes volt-e a stratégiája és mennyire voltak relevánsak a céljai.

Powell (1995)² a karriertervezésnek négy fő tartóoszlopát különítette el a XX. század végén. Az első az önértékelés, önismeret (mire képes az egyén), milyenek a képességei, kompetenciái. A második, a lehetőségek felkutatása a karrierünk alatt. A harmadik pillér a célok meghatározása, a választás megalapozása, tehát mit szeretnénk elérni és mik a céljaink. A negyedik pillér a konkrét cselekvés. Tanulunk valamilyen hivatást, állást keresünk, elhelyezkedünk, háttérünkkel tisztában vagyunk. Ami a folyamatokat mozgásban tartja, az a döntés és a tudatosság kettőse.³

Karriertervezés során mindenkinek tisztában kell lennie az erősségeivel, gyengeségeivel, lehetőségeivel és a fenyegető tényezőkkel. Ezeket a tényezőket tárja fel a menedzsment területén gyakran használt SWOT analízis. Ebben a módszerben a belső és külső elemekre osztjuk

fel a tényezőket. Belső erőforrásokhoz soroljuk a tudást, tapasztalatot, képességeket, készségeket, kompetenciákat, amelyek feltárásához önismeretre van szükség. A külső tényezők segítenek vagy gátolnak a mindennapokban. Egyes elemeket befolyásolhatunk (pl.: a munkahelyváltás vagy új végzettség megszerzése stb.), ám másokat (pl.: a munkahelyi kultúra, család) csupán csak kis mértékben, vagy egyáltalán nem. A tényezők ismerete nem elég a tudatos tervezéshez, szükség van célkitűzésekre és kellő elhivatottságra is.⁴

A karriercélhoz fontos tudni azt, hogy mire vágyik az egyén, mire képes és ezeknek a tényezőknek a megvalósításához pontosan milyen kompetenciákkal rendelkezik.

Az elvárások és igények minden területen folyamatos változásban vannak. Az Y és a Z generációba tartozók többek közt igénylik a magas jövedelmet, a rugalmas munkaidőt, a folyamatos előmeneteli lehetőséget. A cégek pedig elvárják a magas teljesítményt, lojalitást és kreativitást a munkavállalótól.⁵ A Z generációra jellemző továbbá az önálló munkavégzés iránti igény, a kreatív és innovatív gondolkodás, az optimista elképzelés a karrierjükkel illetően.⁶ A fiatalok igénylik a támogatást saját útjuk megtalálásához és karrierjük alakulásának tervezéséhez.

A karriertervezés már említett motívuma, hogy az egyén tisztában van a személyes kompetenciáival, lehetőségeivel és ennek megfelelően dönt a jövőjét illető kérdésekben, mind tanulás, képzések, mind munkavállalás terén. A kompetencia kifejezést gyakran halljuk mindennapjaink során, általában valamilyen jártasságot, hozzáértést társítunk a fogalomhoz. Az Idegen szavak és kifejezések szótára két meghatározást ad. Egyszer illetékességet, jogsultságot, másfelől a szakértelem kifejezést.⁷ Armstrong (2012)⁸ szerint a kompetencia az egyén karakterének a része, ami előrevetíti az effektív vagy kiváló teljesítményt. A szakértelem megléte alapvetően hozzájárul a hozzáértés képességéhez. Spencer és Spencer (1996)⁹ alapján a kompetenciák egy adott személy alapvető jellemzői. Okozati kapcsolatban állnak a kritériumszinteknek megfelelő hatékony és/vagy kiváló teljesítménnyel. Ezek alapján a kompetenciának az alábbi összetevőit különböztethetjük meg:

- ismeretek, tudás – információk, fogalmak valamint elméletek megléte valamilyen szakterületről, munkaköréről,
- készségek, képességek, jártasságok – tanult gyakorlat (készség), valamely tevékenységre vagy teljesítményre való testi-lelki adottság (képesség),
- szociális szerepek és értékek, amiket az egyén fontosnak ítél (siker vagy karrier),
- énkép – milyennek látja magát az egyén, önbizalom megléte,
- személyiségvonások – a személyes fizikai és pszichikai jellemzők pl. döntési képesség, önértékelés,
- motivációk – milyen irányba terelik a magatartást, majdnem minden tettünket befolyásolják. A teljesítmény általi motiváció meglétekor, az egyén kihívást jelentő célokat tűz ki, és a felelősséget is vállalja ezeknek a céloknak az eléréséért.

Összefoglalva elmondható a kompetenciákról, hogy lehetővé teszik a tanulás eredményeinek eredményes és értékes használhatóságát, az alkalmazkodást, önmagunk fejlesztését és környezetünk innovációját.¹⁰

2. Anyag és módszertan

A kutatás vizsgálata során primer és szekunder adatgyűjtési módszereket és adatelemzést alkalmaztam. A primer adatgyűjtéshez készített kérdőív papír alapon került kitöltetésre 2017 szeptemberében. Összesen 266 válasz került feldolgozásra. A vizsgálat során a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Karán lévő, eltérő képzéseken, szakon tanuló

hallgatók vettek részt. A kutatás nem reprezentatív jellegű, az eredmény csak a kérdőívet kitöltő sokaságra vonatkozik.

A kérdőív az azonosító adatokból és további két szekcióból áll. Az elsőben a hallgatók a felsorolt karriermotívumokat értékelték hat fokozatú Likert-skála segítségével, aszerint, hogy mennyire fontos számukra az adott motívum. A skála szélsőértékei az egyáltalán nem ért egyet (1) és a teljes mértékben egyet ért (6) az adott állítással. A blokkok összeállításakor S. Gubik és Farkas (2016)¹¹ tanulmányát vettem irányadónak. A kérdőív második része arra keresett választ, hogy a hallgatók hol képzelik el a karrierjük megvalósulását közvetlenül, illetve 5 évvel a végzés után. Ebben az esetben egy-egy szektort kellett megjelölniük kérdésenként. A kérdéshez tartozó szektorok között szerepelt többek között a kis- és középvállalati, nagyvállalati, nonprofit szektor, közszféra, illetve a saját vállalkozás is, mint opció.

Az eredmények vizsgálatához az IBM SPSS Statistics 23.0 adatelemző programot, az értékeléséhez számtani közepet, szórást, relatív szórást, Khi-négyzet próbát és Pearson-féle korrelációs számítást alkalmaztam.

3. Eredmények

Ebben a fejezetben a kutatás eredményei kerülnek ismertetésre. Először a csoportképző kérdések eredményei kerülnek közlésre, ezt követően a kérdőív szekcióinak leíró statisztikája, legfőbb korrelációs értékei és Khi-négyzet próbái.

3.1. A kitöltők szocio- és demográfiai jellemzői

A kérdőív kitöltőinek először csoportképző kérdéseket kellett megválaszolniuk, melynek eredményét az 1. táblázat szemlélteti.

1. táblázat: A sokaság demográfiai jellemző

Table 1.: The sample's demographic factors

| Demográfiai tényezők | Teljes minta (n = 266) % |
|------------------------------|-----------------------------|
| Nem | |
| Nő | 63,2 |
| Férfi | 36,8 |
| Életkor(év) | |
| 18–21 | 75,6 |
| 22–25 | 22,9 |
| 26–29 | 1,1 |
| 29 felett | 0,4 |
| Egyetemi szak | |
| Gazdálkodás és menedzsment | 26,7 |
| Kereskedelem és marketing | 17,7 |
| Turizmus és vendéglátás | 15,0 |
| Sportszervező | 14,3 |
| Pénzügy és számvitel | 9,4 |
| Nemzetközi gazdálkodás | 8,6 |
| Emberi erőforrás tanácsadó | 4,9 |
| Gazdasági agrármérnök | 1,9 |
| Vidékfejlesztési agrármérnök | 1,5 |

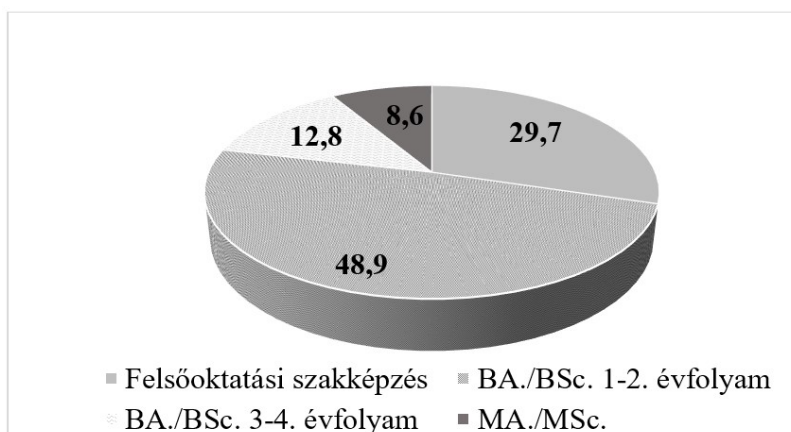
Forrás: Saját adatgyűjtés, 2017.

A kérdőívet kitöltők 63,2%-a nő, életkor alapján a sokaság háromnegyede a 18–21 év közötti csoportba esik. A mintába kilenc egyetemi szakról kerültek be hallgatók. Legnagyobb arányban a Gazdálkodás és menedzsment, illetve a Kereskedelem és marketing szakos hallgatók vannak jelen a sokaságban.

A kitöltők közel fele BA/BSc 1–2. évfolyamon tanul, továbbá a megkérdezettek közel harmada Felsőoktatási szakképzés keretein belül végzi tanulmányait a Debreceni Egyetemen. A kérdőívet kitöltő hallgatók képzési szint szerinti megoszlását mutatja az 1. ábra.

1. ábra: Hallgatók képzési szint szerinti megoszlása

Picture 1.: Distribution of the student's level of study



Forrás: Saját adatgyűjtés, 2017.

3.2. A karriermotívumok leíró statisztikája és korrelációs kapcsolatai

A 2. táblázat szemlélteti a karriermotívumok leíró statisztikáit, tehát az átlag, szórás és a relatív szórás értékeit. A kérdőív karriermotívumokkal foglalkozó blokkjába 12 jellemző tartozott. A kitöltőknek hat fokozatú Likert-skálán kellett értékelniük a jellemzőket, aszerint, hogy mennyire gondolják fontosnak magukra nézve az állításokat.

2. táblázat: Karriermotívumok értékelése

Table 2.: Evaluation of career motives

| | | Átlag (pontszám) | Szórás értéke | Relatív szórás (%) |
|-----|--|---------------------|------------------|-----------------------|
| 1. | Kihívásokkal teli munkám legyen | 4,35 | 0,96 | 22,07% |
| 2. | Tekintélyem legyen | 4,74 | 1,04 | 22,09% |
| 3. | Valamit elérni, megbecsülést szerezni | 5,34 | 0,76 | 14,26% |
| 4. | Saját álmom megvalósítása | 5,36 | 0,86 | 16,08% |
| 5. | Kreatív képességeim kamatoztatása | 4,65 | 1,02 | 21,96% |
| 6. | Szabadság, függetlenség a döntésekben | 4,88 | 0,95 | 19,61% |
| 7. | Családi hagyományok folytatása | 3,11 | 1,51 | 48,52% |
| 8. | Magasabb pozíció elérése | 5,13 | 0,95 | 18,59% |
| 9. | Nagyobb személyes jövedelemre szert tenni | 5,39 | 0,78 | 14,55% |
| 10. | A technológia élvonalában lenni, innoválni | 4,28 | 1,09 | 25,44% |
| 11. | Személyes fejlődés és tanulás | 5,07 | 0,93 | 18,39% |
| 12. | Másokat vezetni és motiválni | 4,83 | 1,10 | 22,75% |

Forrás: Saját adatgyűjtés, 2017.

Az értékelések összegzése után megállapítható, hogy a karriermotívumok blokkjába tartozó állítások relatív szórása széles skálán helyezkedik el (14,26%–48,52%). A leghomogénebb értékelést a „Valamit elérni, megbecsülést szerezni” és a „Nagyobb személyes jövedelemre szert tenni” nevű motívum kapta. Szélsőségesen ingadozó a szórásértéke a „Családi hagyományok folytatása” nevű motívumnak (48,52%), itt az átlag csak egy értéket képvisel, de nem alkalmas a sokaság egészének a jellemzésére. A válaszok erősen változékonyak „A technológia élvonalában lenni, innoválni” és a „Másokat vezetni és motiválni” állításoknál. Hasonló eredményeket mutatott be tanulmányában Nagy–Balogh (2017),¹² ahol a vizsgált hallgatók „Innovatív készsége”, valamint „Vezetői hajlam”-ra adott értékelései alapján a relatív szórás értéke szintén erősen változékony. Az említett tanulmányban az „Innovatív készség” a legalacsonyabb átlagértéket kapta a kompetencialistából a hallgatók értékelése nyomán.

A „Kreatív képességeim kamatoztatása” a kapott átlagérték alapján (4,65) a lista 8. helyén szerepel csupán. A kreativitás hangsúlyozása napjainkban az újszerű megoldásmódok, megközelítések, az egyediség megkérdőjelezhetetlen. Zoltayné és Nagy (2013)¹³ vizsgálatai során többek között 112 HR-szakember véleményét tárta fel a kreativitással kapcsolatban. Eredményük alapján a vizsgált szakemberek 90%-a tartotta fontosnak a kreativitást a frissen végzett diplomások kiválasztásakor.

A karriermotívumok közötti korrelációs kapcsolatokra elvégzett vizsgálat eredményeit és értékeit mutatja be a 3. táblázat. A táblázatban feltüntetett korrelációs kapcsolatok közepes korrelációt, jelentős kapcsolatot írnak le.

A kapcsolatok vizsgálatánál a legmagasabb együttthatókat (0,561 és 0,501) a „Tekintélyem legyen, „Valamit elérni, megbecsülést szerezni” valamint a „Saját álmom megvalósítása” állítások kapták. Az eredmények alapján, a kérdőívet kitöltő Gazdaságtudományi Karon tanuló hallgatók számára a saját álmok, célok megvalósítása, elérése hasonló fontosságot képvisel, mint tekintély megléte. Tekintélyt napjainkban nem csupán azoknak tulajdonítunk, akik a hierarchia alapján magasabb szinten helyezkednek el. Legalább ennyire mérvadó, hogy az egyén a személyes céljait megvalósítsa, sikeres tudjon lenni abban, amit célként maga elé tűzött.

3. táblázat: Korreláció a karriermotívumok között

Table 3.: Correlation between career motives

| 1. állítás | 2. állítás | Szignifikancia szint* | Korrelációs együtttható | Értékelés |
|---------------------------------------|---|-----------------------|-------------------------|--|
| Tekintélyem legyen | Valamit elérni, megbecsülést szerezni | $p < 0,01$ | 0,561 | A tekintély megszerzése kapcsolatban áll a megbecsüléssel. |
| Valamit elérni, megbecsülést szerezni | Saját álmom megvalósítása | $p < 0,01$ | 0,501 | A saját álmom megvalósítása és a célok elérése összefüggésben áll. |
| Magasabb pozíció elérése | Nagyobb személyes jövedelemre szert tenni | $p < 0,01$ | 0,490 | A hierarchiában való magasabb szintre lépés, általában nagyobb jövedelemmel is együtt jár. |
| Tekintélyem legyen | Magasabb pozíció elérése | $p < 0,01$ | 0,468 | A szervezeti hierarchiában való előrelépés nagyobb tekintélyt von maga után. |
| Tekintélyem legyen | Másokat vezetni és motiválni | $p < 0,01$ | 0,447 | A vezetési feladatokkal való szimpatizálás gyakran vonja magával a tekintélyre való igényt is. |
| Kihívásokkal teli munkám legyen | Személyes fejlődés és tanulás | $p < 0,01$ | 0,320 | A munkavégzéshez kapcsolódó kihívások, újszerű helyzetek megoldása által az egyén képességei is fejlődnek. |

* A korrelációs együttthatók $p < 0,01$ szinten szignifikánsak

Forrás: Saját adatgyűjtés, 2017.

3.3. Khi-négyzet próbák eredményei

A Khi-négyzet próbák kapcsolatot mutatnak egy csoportképző ismerv és a Likert-skálás állítások között. Esetünkben a csoportképző ismérvek a nem, életkor, szak és képzési típus.

A nemek bontását vizsgálva, a női kitöltők számára statisztikailag kimutatható mértékben ($p < 0,05$; Khi-négyzet = 13,077) fontosabb a „Valamit elérni, megbecsülést szerezni” nevű karriermotívum, mint az ellenkező nem számára. A Cramer-féle asszociációs együttható 0,222-es értéke azonban csak gyenge erősségű eltérést mutat ki.

Korcsoportok alapján nem volt eltérés a kitöltők között.

A Pénzügy és számvitel szakos hallgatókra szignifikáns mértékben ($p < 0,05$; Khi-négyzet = 35,676) jellemző, hogy a többi vizsgált szak hallgatóihoz képest kevésbé fontos a „Szabadság, függetlenség a döntésekben” állítás. Ez összefüggésben lehet azzal, hogy a döntési hatáskörüket nagyban korlátozzák a szigorú törvényi és jogszabályi előírások. Az eltérés erőssége a Cramer-féle asszociációs együttható alapján (0,373) közepesen gyenge.

Szak szerinti vizsgálatnál a Nemzetközi gazdálkodás szakos hallgatók számára statisztikailag kimutatható mértékben ($p < 0,05$; Khi-négyzet = 77,223) fontosabb volt a „Valamit elérni, megbecsülést szerezni” nevű állítás, mint a többi szak esetében. Közepesen erős a kapcsolat az állítás és a szak között, amelyet a Cramer-féle asszociációs együttható 0,539-es értéke támaszt alá.

A képzési típus vizsgálatánál az „Saját álmom megvalósítása” motívumot a FOSZ és Bsc 1–2. évfolyamos kitöltők meghatározóbbnak gondolják, mint a Bsc 3–4. évfolyam és az Msc-s hallgatók ($p < 0,05$, Khi-négyzet = 37,877, Cramer: 0,377).

A karriermotívumok blokkját követően külön kérdés vonatkozott arra, hogy a hallgatók, hol képzelik el a karrierjük megvalósulását A) közvetlenül a végzést követően, illetve B) 5 évvel a végzésük után. A válaszokra elvégzett Khi-négyzet próbák alapján, a végzés utáni közvetlen elhelyezkedést vizsgáló kérdésnél a nemek, szakok és a képzések esetében mutatható ki statisztikailag jelentős eltérés ($p < 0,05$) a csoportképző ismérvek között.

A női válaszadók a végzést követően inkább középállalatnál vagy a közszférában helyezkednének el, szemben a férfiakkal, akik inkább a KKV szektorban szeretnének érvényesülni vagy saját vállalkozást kívánnak alapítani. Az eltérés gyenge erősségét mutatja meg a Cramer-féle együttható 0,233-as értéke, amely alapján élesen nem különíthetők el a két csoport által adott válaszok.

A szakok szerinti bontásnál (Khi-négyzet = 89,687) az Emberi erőforrás tanácsadó szakos hallgatók a végzést követően nagyvállalatnál szeretnének elhelyezkedni, a Gazdálkodási és menedzsment szakos hallgatók a KKV szektort preferálják a leginkább. A szakok közti eltéréshez egy közepesen erős (0,591) asszociációs együttható tartozik.

A képzési szintek szerinti differenciálásnál (Khi-négyzet = 49,081) a felsőoktatási szakképzésen (FOSZ) tanuló hallgatók nagy része (40%) gondolkodik a kis KKV szektorban, mint elhelyezkedési lehetőségben.

A végzést követő 5 év elteltével a válaszadók alig 2%-a gondolkozik KKV szektorbeli munkahelyben. Ez problémát okozhat versenyképességi szempontból hiszen ez a szám a végzést követően még 25% volt. A nagyvállalati szektor 18%-ról 36%-ra nőtt (Közvetlenül végzés után → végzést követő 5 év múlva), a döntésképtelenek („Nem tudom” választ jelölők) aránya nem változott, ez 9% mindkét kérdésnél. A saját vállalkozás indításának igénye a két viszonyítás szerint 6%-ról 39%-ra nőtt.

A képzési szinteken előrehaladva a választási trendek egyre inkább tolódnak el a közép- vagy nagyvállalatok irányába. A csoportok közti eltérés Cramer-féle asszociációs együtthatója közepesnek tekinthető (0,430).

4. Következtetések és javaslatok

A kutatás célja volt felmérni a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Karán lévő hallgatók véleményét a számukra fontos karriermotívumokat illetően. A téma aktualitását igazolja, hogy napjainkban egyre több hangsúlyt helyezünk a karriertervezésre, és a tervezést segítő szolgáltatásokra. Ha a hallgató el tudja dönteni, milyen irányban szeretne elhelyezkedni a diplomaszerzést követően, akkor érdemes a szükséges kompetenciák, készségek fejlesztésére időt szentelni.

A korrelációs kapcsolatok értékelése nyomán, a „Tekintélyem legyen” valamint a „Magasabb pozíció elérése” mint központi karriermotívumként írható le. A hallgatók elvárásai közt van a tekintély, megbecsülés, magasabb pozíció, a jövedelem, a saját álmaik megvalósítása. Azonban a folyamatos fejlődni akarás, a lifelong learning, a kreativitás, innováció alacsonyabb értéket képvisel számukra, pedig ezek a célhoz vezető karriereszközökként írhatók le leginkább. A hallgatóknak ismernie kell a munkaerő-piac által igényelt képességeket, kompetenciákat, az egyszerűbb fejleszthetőség érdekében. Gergely–Madarász–Pierog (2017)¹⁴ tanulmánya szerint, a hallgatók tudják, milyen területeken vannak elmaradásaik, ezért hasznos lenne számukra, ha a felsőoktatásban hozzáférhetnének olyan szolgáltatásokhoz, amelyek során fejleszteni tudnák ezeket a kompetenciáikat. Az egyetemi diploma megszerzése ebben az esetben párosulna azonnal felhasználható, hasznosuló munkaerőpiaci igényeknek megfelelő gyakorlati készségekkel is.

Jegyzetek

1. Greenhaus, J. H.–Callanan, Gerard A.–Godshalk, Veronica M. (2010): Career Management. SAGE Publications, Inc, 512. p.
2. Powell, C. R. (1995): Careerplanningtoday: hire me. Kendall Hunt Publishing Company.
3. Csehné Papp I. (2016): Elvárások és realitások a munka világában. Taylor. VIII. évf. 2. sz. pp. 5–10.
4. Pintér Zs. (2011): Hogyan csináljunk karriert? Az álláskeresés enciklopédiája. Thomas and Betts Gyártó Kft. Kecskemét.
5. Koncz Katalin (2013): Karriermenedzsment. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest. 497 p.
6. Iorgulescu, M. C. (2016): Generation Z and its perception of work. Cross-Cultural Management Journal. Volume 18. Issue 1. pp. 47–54.
7. Bakos Ferenc (1974): Idegen szavak és kifejezések szótára. Budapest, 1974, Akadémiai Kiadó, 427. p.
8. Armstrong M. (2012): Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice. Cambridge University Press. Great Britain. 792. p.
9. Spencer és Spencer (1996): Jéghegy modell. In Mohácsi Gabriella: Kompetencia-modell nemzetközi környezetben 1–2. rész. Humánpolitikai Szemle. 1996/11–12. szám, pp. 3–11., 3–15.
10. Henczi L.–Zöllei K. (2007): Kompetenciamenedzsment. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság. 312. p. (ISBN:978-963-394-710-4)
11. S. Gubik, A.–Farkas Sz. (2016): A karriermotívumok változásának hatásai a magyarországi hallgatók vállalkozásindítási elképzeléseinek alakulására. Vezetéstudomány. 47.évf. 3. szám. pp. 46–55.
12. Nagy R.–Balogh P. (2017): Egyetemi hallgatók motivációs és személyes kompetenciáinak statisztikai vizsgálata főkomponens és klaszteranalízissel. International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS) Vol. 2. No. 4. pp. 365–374.
13. Zoltayné Paprika Z.–Nagy V. (2013): A kreativitás megítélése a munkaerőpiacon. Vezetéstudomány. 44.évf. 6. szám. pp. 2–13.
14. Gergely É.–Madarász T.–Pierog A. (2017): A magas szintű teljesítményhez szükséges háttér-tényezők feltárása hallgatói mintán Taylor. IX. évf. 1. sz. pp. 139–145.

Felhasznált irodalom

- Armstrong M. (2012): *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice*. Cambridge University Press. Great Britain. 792. p.
- Bakos Ferenc (1974): *Idegen szavak és kifejezések szótára*. Budapest, 1974, Akadémiai Kiadó, 427. p.
- Csehné Papp I. (2016): *Elvárások és realitások a munka világában*. Taylor. VIII. évf. 2. sz. pp. 5–10.
- Gergely É.–Madarász T.–Pierog A. (2017): *A magas szintű teljesítményhez szükséges háttértényezők feltárása hallgatói mintán* Taylor. IX. évf. 1. sz. pp. 139–145.
- Greenhaus, J. H.–Callanan, Gerard A.–Godshalk, Veronica M. (2010): *Career Management*. SAGE Publications, Inc, 512. p.
- Henczi L.–Zöllei K. (2007): *Kompetenciamenedzsment. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság*. 312. p. (ISBN:978-963-394-710-4)
- Iorgulescu, M. C. (2016): *Generation Z and its perception of work*. *Cross-Cultural Management Journal*. Volume 18. Issue 1. pp. 47–54.
- Koncz Katalin (2013): *Karriermenedzsment*. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest. 497 p.
- Nagy R.–Balogh P. (2017): *Egyetemi hallgatók motivációs és személyes kompetenciáinak statisztikai vizsgálata főkomponens és klaszteranalízissel*. *International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS)* Vol. 2. No. 4. pp. 365–374.
- Pintér Zs. (2011): *Hogyan csináljunk karriert? Az álláskeresés enciklopédiája*. Thomas and Betts Gyártó Kft. Kecskemét.
- Powell, C. R. (1995): *Careerplanningtoday: hire me*. Kendall Hunt Publishing Company.
- Spencer és Spencer (1996): *Jéghegy modell*. In Mohácsi Gabriella: *Kompetencia-modell nemzetközi környezetben* 1–2. rész. *Humánpolitikai Szemle*. 1996/11–12. szám, pp. 3–11., 3–15.
- S. Gubik, A.–Farkas Sz. (2016): *A karriermotívumok változásának hatásai a magyarországi hallgatók vállalkozásindítási elképzeléseinek alakulására*. *Vezetéstudomány*. 47.évf. 3. szám. pp. 46–55.
- Zoltayné Paprika Z.–Nagy V. (2013): *A kreativitás megítélése a munkaerőpiacon.. Vezetéstudomány*. 44.évf. 6. szám. pp. 2–13.

A TEHETSÉGMENEDZSMENT KAPCSOLATA MÁS HR-FUNKCIÓKKAL

THE RELATIONSHIP BETWEEN TALENT MANAGEMENT AND OTHER HR FUNCTIONS

HÉDER MÁRIA PhD-hallgató

Debreceni Egyetem Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok
Doktori Iskola

Abstract

The employment of outstanding and talented employees at organisation level is a competitive advantage for employers. In the modern labour market, attracting and maintaining these workers is the primary challenge for employers. Talent management systems support organisation-level management of employees with outstanding performance. In Hungary, these methods are less-commonly applied functions of human resource management. This article aims to create a functional network model based on the international and Hungarian literature, that demonstrates the relationship between talent management and HR functions through the integrated operation of HR functions. Identification of potential linkage between the functions enables to clarify the options of the practical application of talent management and possibilities of introducing at an organisational level.

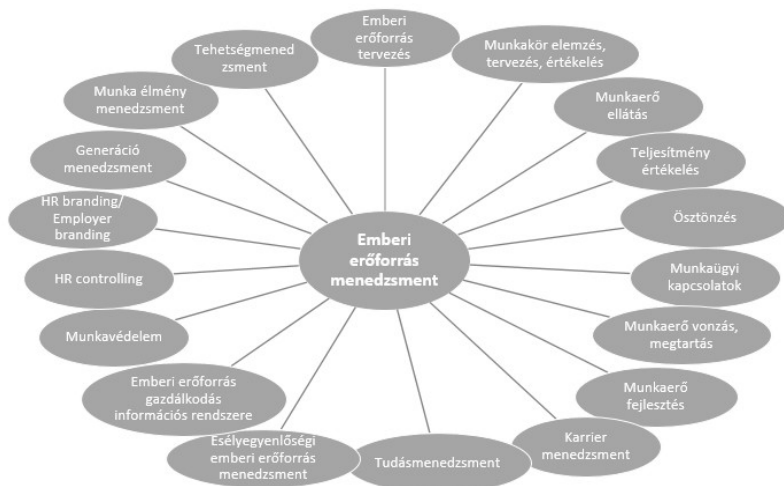
1. A HR funkciók és azok jelentősége napjainkban

A HR funkciók vizsgálatával számos hazai és külföldi szakember foglalkozott, ennek köszönhetően összegezhető általánosan az, hogy napjainkra hány funkció áll rendelkezésre a humán erőforrás menedzsment számára ahhoz, hogy megfelelő módon tudja támogatni a szervezeti célok megvalósulását a munkavállalókkal kapcsolatos feladatok szervezésén keresztül. A kutatók által megfogalmazott funkciók időrendi sorrendben vizsgálva folyamatosan bővültek, azaz egyre több funkció került megfogalmazásra és bevonásra az idő múlásával. Ennek elsődleges oka, hogy a változó környezeti hatások megkövetelték az egyre inkább fejlődő személeltetű HR támogatást is, ami lehetővé tette a folyamatosan felmerülő, új munkavállalói igények megválaszolását szervezeti oldalról. Ez az állandó fejlődés eredményezi azt, hogy napjaink HR funkcióit tekintve közel 20 olyan támogató terület van, amely alkalmas funkció szintjén elősegíteni a HR tevékenységek eredményes megvalósítását (1. ábra). A funkciók fejlődése és folyamatos megújulása ilyen szempontból nem tekinthető véglegesnek és befejezettnek, csupán egy-egy időszakra vonatkozóan lehet lezártnak tekinteni.

Napjaink HR funkció fejlődési tendenciájának középpontjában a gazdaságban dominánssá váló munkanélküliségre vonatkozó megoldások és válaszok váltak leginkább érzékelhetővé. Azok a belső folyamatok lettek főként hangsúlyosak, melyek támogatják a munkaerő vonzását (HR branding) megtartását (munkakörök kialakítása, fejlesztés, kompenzáció) a kiemelkedő teljesítmény előcsalogatását (ösztönzés, karrier tervezés, tudás menedzsment), a legtehetségesebb réteg hosszú távú alkalmazását (tehetségmenedzsment) és a globális, teljes szervezetre vonatkozó teljesítmény (teljesítmény menedzsment, szervezeti kommunikáció, munkaügyi kapcsolatok) növelését segítsék elő.¹

1. ábra: Napjainkban működő HR funkciók

Figure 1.: HR functions of today



Kövári (2003); Poór (2012); Juhász–Matiscsákné (2013); Berde–Dajnoki (2007); Gyökér et al (2015) alapján saját szerkesztés


A funkciók értelmezésekor a célzott munkavállalói toborzástól és létszámtervezéstől kezdve teljesen a kilépésig minden munkavállalókat érintő szervezeti ciklus állapot megjelenik. A HR és Employer branding megalapozásával az emberi erőforrás stratégiai célok-nak megfelelő tervezését követően a szükséges munkakörök kialakításával párhuzamosan, a munkaerő ellátás keretén belül a toborzás-kiválasztás funkcióján át érik el célzottan a megfelelő embereket. Már itt kezdetét veszi a vonzás és megtartás funkciójának fontossá-ga. A megtartás alapvető feltétele a vonzó szervezeti működés, a megfelelő beillesztés, a személyre szabott ösztönzés, a rendszeres értékelés, fejlesztés és a munkavállaló igényein alapuló karrier tervezése. A szervezetben belül működő munkaügyi kapcsolatok, munkatár-sak közötti viszonyok, működtetett rendszerek, mint például a tudásmenedzsment, a mun-kavédelem, azon belül az egészségmegőrzés alapvető rendszerként kell, hogy jelen legyen. A szervezeti hitelességet tovább támogatja az esélyegyenlőségi emberi erőforrás-, a gene-ráció- és a tehetségmenedzsment rendszerek működtetése – melyek bár újszerűek, de az igény jelenlétükkel kapcsolatosan egyre inkább elkerülhetetlen, köszönhetően a munka-erőhiány fokozott mértékének. Ehhez kötődik továbbá a munka élményszerűvé alakítása, mely egy újabb munkavállalói elvárásként kezdi felütni a fejét a különösképpen a legfiata-labb generációk körében, ennek megfelelően „flow” programok működtetése is egyre szükségesebb a HR-ben.² Mindezen rendszerek támogatását szolgálja a humánerőforrás menedzsment információs rendszere, mely összefogja és átláthatóvá teszi a HR-en belül alkalmazott lehetőségeket. A HR optimális működését, eredményeinek számszerűsíthető-ségét és még inkább fokozott döntéstámogató jellegét erősíti a felsoroltakon túl a HR controlling, mely nyomon követhetővé és összehasonlíthatóvá teszi az alkalmazott folya-matokat ezzel szolgáltat stratégiai jellegű információkat a menedzsment felé.

2. A tehetségmenedzsment, mint új és középponti HR funkció

Ha a HR funkciókat alkalmazásuk olyan tekintetéből vizsgáljuk, hogy mióta léteznek és mióta alkalmazzák az egyes lehetőségeket a cégek, úgy egyértelmű határvonal húzható számos olyan, az utóbbi pár évben kialakult funkcióval (vonzás, megtartás-, generáció-, munkaélmény-, tehetségmenedzsment) kapcsolatban, mely korábban nem létezett. Ennek hátterében azonban fontos kiemelni, hogy nem csupán az áll, hogy a korszerű szemléleteknek köszönhetően egyre mélyebben tárjuk fel a humán erőforrás gazdálkodás sajátosságait és folyamatosan kerülnek előtérbe, eddig fel nem fedezett funkciók, hanem sokkal inkább a megújuló igények folyamatos feltűnése mondható generáló oknak.³

A HR funkciók fejlődésének tehetség irányú elmozdulását azonban nem csak az támasztja alá, hogy napjainkban talán a korábbiaktól is nagyobb hangsúllyal jelenik meg a tehetségek iránti igény a szervezetekben, hanem Bersin (2007)⁴ által felvázolt HR funkciókra vonatkozó fejlődés is (2. ábra) hűen támasztja alá a tehetségmenedzsment kialakulásának szükségszerűségét.

2. ábra: A HR funkciók fejlődési evolúciója
Figure 2.: Evolution of HR functions development



| Személyügyi tevékenység | Stratégiai HR | Tehetségmenedzsment |
|-------------------------|---|--------------------------|
| | Üzleti partner | Üzleti integráció |
| Üzleti funkció | toborzás | kompetencia menedzsment |
| kifizetések | képzés és fejlesztés szervezetfejlesztés | teljesítmény menedzsment |
| bérszámfejtés | kompensációs rendszer kommunikáció | utódlás tervezés |

Bersin, 2007 alapján saját szerkesztés

A Szerző álláspontja szerint a tehetségmenedzsment kialakulása egy szükségszerű fejlődési folyamat, aminek következtében megállapítható, hogy nem kizárólag egy általános funkcióként értelmezhető a HR-ben. A szakértő szerint a HR működésének első szakaszában (1970–1980) leginkább személyügyi tevékenység keretein belül a bérszámfejtés és a kifizetésekkel kapcsolatos feladatok ellátása volt igazán hangsúlyos – ekkor a HR pusztán, mint jól értelmezhető üzleti funkció volt jelen a szervezet működésében. Ezt követte a második szakasz, ami már a stratégiai HR-t foglalja magába (1980–1990). Ebben az időszakban látványosan bővültek a terület jogosultságai: a bérszámfejtés átalakult kompenzációs rendszerre, ahol a térítések és juttatások sokkal szélesebb köre kerül alkalmazásra, hangsúlyossá válik a megfelelő emberek toborzása, fejlesztése, üzleti tervezési feladatok és struktúrák kialakítása. A személyzeti vezető HR-es lett és sokkal meghatározóbb szerepet kapott az üzleti stratégia kialakításában. Ennek következtében a terület jelentősége is nagyban megváltozott, elhagyta az üzleti funkciót és sokkal inkább üzleti partnerként kezdett el működni, mely támogatni képes az eltérő üzletágakat. A harmadik szakaszba lépve bár a HR továbbra is megtartja a stratégiai szerepét, a fő fókusz mégis kezd eltolódni annak az irányába, hogy a következő kérdésekre segítsen megtalálni a választ: hogyan tudjuk úgy kialakítani a toborzási rendszerünket, hogy a hangsúly a kiválasztás során kompetencia alapú legyen és ne csupán az önéletrajzok mentén történjen? Hogyan tudunk úgy fej-

leszteni, hogy a vezetőink a szervezeti kultúrához mindinkább ragaszkodjanak. Hogyan tudjuk minél gyorsabban azonosítani a kompetenciahiányokat, a fejlesztési programokat hogyan tudjunk ennek kiküszöbölésére leghatékonyabban felhasználni, hogyan tudjuk a megfelelő embereket alkalmazni? Ahhoz, hogy ezek az új, nagyobb kihívással járó problémák megoldhatóvá váljanak új folyamatok és új rendszerek szükségesek. Még inkább átfogó és integrált működésre van szükség, így a tehetségmenedzsment nem is kifejezetten funkcióként, hanem bár természetes, de mégis összetett fejlődési folyamatként értelmezhető a HR-ben. Fontos hangsúlyozni természetesen, hogy a bemutatott ábra egy 2007-es amerikai kompozíció, ami tíz év távlatában elavultnak tűnhet, de a humán erőforrás menedzsment természetes hazai fejlődési dinamikáját figyelembe véve napjainkra vált igazán aktuálissá.

A tehetségmenedzsment egyik újszerű területként van jelen a HR-ben és egyre nagyobb figyelmet szentelnek a funkció alkalmazásának szervezeti szinten hazánkban is. Ennek oka, hogy napjainkra stratégiai versenyelőnyt jelent a vállalkozások számára, ha rendelkeznek a működésükhöz szükséges mennyiségű munkavállalóval, különös képen, ha azok teljesítménye kiemelkedően jó az átlaghoz képest. A legfőbb magyarázat erre vonatkozólag az, hogy míg az új technológiák, a legsikeresebb üzleti modellek vagy stratégiák könnyen lemásolhatók, addig maga az ember nem másolható, nem reprodukálható, így válik a tehetséges munkatárs az innovációt és a kreativitást magába foglaló behozhatatlan fölénnyé a foglalkoztató szervezet számára vallja a PWC, mint vezető üzleti tanácsadó cég (2012).

A tehetségmenedzsment alkalmazásának több aspektusa is létezik. Ezt az okozza, hogy a terület szakértőinek nagy része⁵ úgy vélekedik, hogy minden munkavállaló lehet tehetséges bizonyos területen. Ebből következik, hogy a tehetségmenedzsment vagy tehetséggondozó rendszerek kialakítása egyrészt megvalósítható globális módon, azaz a teljes szervezetre kiterjesztve, ahol minden munkatárs bevonásra kerül a programba. Másrészt kifejezetten az azonosított tehetséges munkavállalókra szabva is kialakítható, ahol már kizárólag a kiemelkedő képességű alkalmazottak kerülnek bevonásra, a „szunnyadó tehetségek” pedig az azonosítás után csatlakozhatnak a programhoz. A „szunnyadó tehetségek” kifejezést azon munkavállalói rétegre vonatkoztathatónak szükséges érteni, akiknek a velük született tehetségére még nem derült fény, azaz nem lett felszínre hozva.⁶ A mielőbbi azonosítást hivatott azonban a HR funkciók sokasága szolgálni, így ideális esetben minden munkatársat támogatva meghatározható az egyéni tehetségek köre. A rendszerek sikeres alkalmazásának fontos feltétele, hogy a szervezetben működő kommunikáció azt sugallja a szervezeti tagoknak, hogy a tehetségmenedzsment programba való bekerülés egy kiválasztás eredménye, nem pedig a kivételezésé, arra törekedve, hogy elkerüljük az ellen-szenvet a munkatársak között, ugyanakkor hangsúlyozva azt, hogy a rendszerbe való bekerülés nyitott az azon kívül lévő kollégák részére is ezzel elősegítve a lelkesedést. Elengethetetlen tehát a nyílt és egyértelmű kommunikáció, ahol meghatározzuk a bekerülési feltételeket és a folyamat lényegét.⁷ A rendszer elindításának és bevezetésének további feltétele az alaposan megfontolt és kidolgozott keretrendszer, ahol elsődlegesen az alapok lefektetése lesz meghatározó, tekintve, hogy ez lesz a feltétele az összetett rendszereknek.⁸ Ebből következik, hogy egy tehetségmenedzsment rendszer működtetésénél fontos szempont, hogy nem egyből lehet komplex rendszereket kiépíteni, hanem fokozatosan kell a szervezetben kialakítani azt a környezetet, ahol életre lehet hívni ezeket a rendszereket, fontos a szervezeti kultúrába való integrálás és elfogadtatás az alkalmazotti körökben.

3. A tehetségmenedzsment lehetséges funkcionális HR hálózati modellje

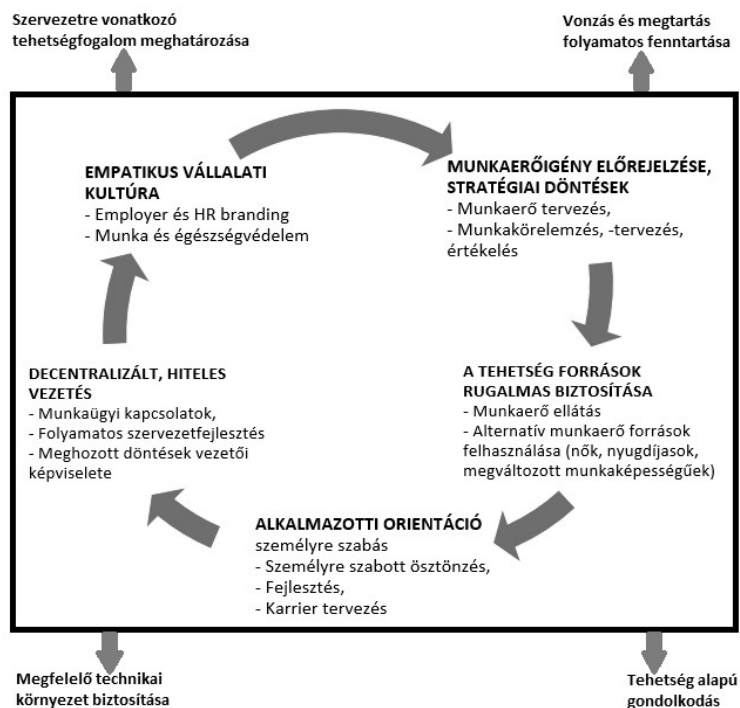
A tehetségmenedzsment programokat a középpontba helyezve számos olyan HR funkció van, amellyel szoros összefüggésben vannak és közvetlen kapcsolatba hozhatók. Ebből kiindulva lehetőség van egy komplex funkcionális modell kialakítására, mely folyamat ábraként szemlélteti a tehetségmenedzsment kapcsolatát más HR funkciókkal. A funkciók kapcsolódása jellemzően a kiemelkedő teljesítményű munkavállalók eléréséből, megszerzéséből, fejlesztéséből és megtartásából eredeztethető, mint az a tehetségmenedzsment legfőbb célja is.⁹ Ebben a megközelítésben kapcsolatba hozható a tehetségmenedzsment a munkaerő tervezéstől, toborzástól, beillesztéstől kezdve az ösztönzésen, karrier-, teljesítmény-, tudás- és kompetencia menedzsmenten, fejlesztésen át az esélyegyenlőségi emberi erőforrás menedzsmenten és HR bandingen keresztül teljesen a vonzás és megtartás, utódlástervezés, generációs menedzsment vagy a munkaélmény menedzsmentig minden funkcióval. Ennek következtében a tehetségmenedzsment inkább egy több funkciót magába foglaló folyamatként értelmezendő, ahogy azt korábban Bersin (2007)¹⁰ is megállapította. Szakemberek véleménye alapján olyan integrált tevékenységként értelmezendő a tehetségmenedzsment, ahol az egyik alapvető szempont a rendszerben lévő emberek változó üzleti szükségleteinek a kielégítése, amit a tehetségmenedzsment „ernyő szerkezete” tesz lehetővé, ugyanis számos más HR funkciót von be működése alá.¹¹ Mindazon által kiemelendő, hogy napjaink tudásalapú gazdaságában, ahol az új generációs munkaerő növekedése azt vonja maga után, hogy a hagyományos humán erőforrás gazdálkodás önmagában már nem elegendő eszköz, ugyanis az a korábbi homogén munkaerőre orientálódva lett kialakítva. Az új munkaerő azonban az előzőhöz nem hasonlítható, ugyanis többek között kevésbé tapasztalt, teljesen mobilis, virtuális igénye nagyon magas és igényeit tekintve igen változatos – mint például hatalmas az igénye az autonómiára és függetlenségre. Ezek a korábbtól eltérő munkaerőpiaci trendek okozzák, hogy az emberi erőforrás menedzsment új generációja alakuljon ki, ami a tehetséggondozást helyezi a középpontba¹² (3. ábra).

Az elgondolás mentén kialakítható egy funkcionális modell, mely bár tartalmát tekintve magába foglal számos hagyományos HR funkciót, azt mégis új szempontok mentén teszi. A teljes rendszer négy alapvető feltétel mellett kelthető életre. Ezek közül az egyik elsődleges a szervezetre vonatkozó tehetségfogalom meghatározása, azaz annak a definiálása, hogy adott szervezeti szinten ki és mi miatt számít tehetségnek. Ez a megközelítés szervezetenként eltérő hangsúllyal fog kialakulni. Meghatározásához fontos a szervezeti célok definiálása és a víziók megalkotása. További feltétel a rendszer működésénél a megfelelő technikai környezet biztosítása, mely elemi tényezővé vált napjainkban, ez önmagában is támogatni tudja a következő működési feltételt, ami a vonzás és megtartás. A vonzás és megtartás általános feltétele a sikeres tehetségmenedzsmentnek, mely át kell hassa az összes működtetett folyamatot. Végül, de nem utolsó sorban a tehetség alapú gondolkodás bevezetése és alkalmazása fogja a kulcsot jelenteni a sikeres rendszer elindításához, ami magába foglalja a teljes szervezetet átható és hitelesen meggyőző képviselőjét e gondolkodásnak. Ez egyúttal azt is jelenteni fogja, hogy a tehetségmenedzsment rendszerek működtetése nem kizárólag a HR részleg feladata, hanem sokkal inkább vezetői feladat és eszköz. A rendszer kereteit megteremtve megalkothatóak az egyes funkcionális pontok, melyeket összekötve egy ciklikus folyamatot tudunk megalkotni. Ezen belül számos hagyományos HR funkció jelenik meg, melyeket az új keretrendszerben megfogalmazott szemlélet mentén szükséges működtetni. Ilyen HR funkció többek között a munkaerő tervező, a munkakörök kialakítása, a munkaerő ellátás és azon belül a speciális munkavállalói

csoportokra való különös figyelem (nők, nyugdíjasok, megváltozott munkaképességűek). Ide sorolható továbbá a személyre szabott ösztönzési-, fejlesztési- és karriertervezési rendszer, ahol individuális szempontok mentén alakíthatók ki az egyéni programok. Feltétlenül szükséges továbbá a hiteles vezetés és az empatikus vállalati kultúra, mint támogató eszközök a hatékony működtetés során, ahová a munkaügyi kapcsolatok, az Employer és HR branding, a munka- és egészségvédelem funkciói sorolhatóak elsődlegesen.

3. ábra: A tehetségmenedzsment lehetséges funkcionális HR hálózati modellje

Figure 3.: Possible functional HR model for talent management



Egerová et al. (2013) alapján, saját szerkesztés, 2017

4. Összefoglalás és következtetések

A tehetségmenedzsment rendszerek bevezetése hosszútávon a változó környezeti hatásoknak köszönhetően egy elkerülhetetlen fejlődési szakaszt jelentheti a HR-nek és nem csupán egy tetszőleges funkciójaként jelenik meg. A rendszer bevezetésének számos feltétele van, melyek teljesülése elengedhetetlen a hatékony alkalmazás céljából. Szervezeti szempontból elsődlegesen eldöntendő kérdés a rendszer bevezetésekor annak kiterjesztésére vonatkozik. A rendszerek alkalmazhatóak a teljes vállalatra értelmezve és kifejezetten csak a tehetségesnek ítélt munkavállalói csoportra igazítva is. Bármelyik típus mellett dönt a szervezet kiemelkedő szerepe lesz a belső és külső kommunikációnak és annak, hogy mennyire teszi közérthetővé a program lényegét és célját a teljes beosztotti rétegre vonatkozóan. A bevezetés tekintetében tehát fontos a működési környezet kialakítása és csak ezután konkrét rendszernek az alkalmazása, célszerű fokozatosan felépíteni és „hozzá szoktatni” a munkavállalókat az új szemlélethez, mintsem hirtelen bele helyezni őket egy teljesen új és komplex szervezeti kultúrát is érintő rendszerbe. A működési környezethez szükséges további tényező a szervezetre vonatkozó tehetségfogalom meghatározása, a

vonzás és megtartás központisége, mely minden tevékenységre kiterjedve kell, hogy érvényesüljön, a megfelelő technikai környezet biztosítása, valamint a tehetség alapú gondolkodás, ami első sorban a vezetői réteg felelőssége, hiszen jó példát szolgálva sok esetben rajtuk múlik a rendszer megítélésének hitelessége. A rendszeren belül a hagyományos HR funkciók nagy része bevonásra kerül a működési feltételek új szemléletével áthatva, így építve a korábbi tapasztalatokra is. A rendszer bevezetése tehát egy kifejezetten kihívásokkal teli folyamat, ám a jövő szempontjából nehezen behozható versenyelőnyt jelenthet a piaci működés során, így a megküzdés nem csak szükséges, de megtérülő is a vállalkozások számára.

Jegyzetek

1. Mazor, A.–Volini, E.–Stephan, M.–Alburey, A.–Bowden, M. (2014): The High-Impact HR Operating Model. HR has a new mission. Here is the plan. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/HumanCapital/gx-hc-high-impact-hr-pov.pdf> Adatok letöltve: 2017. 09. 11.
2. Töröcsik M.–Szűcs K.–Kehl D. (2014): A Z és az Y generáció életstílus csoportjai. In Marketing & Menedzsment 2014 II. Különszám http://dportal.ktk.pte.hu/sites/default/files/mellekletek/2017/03/2014_k2_1.pdf 2017. 09. 10.; Kriston L. (2016): Mire kattannak a Z-generáció? <http://www.piacprofit.hu/tarsadalom/mire-kattan-a-z-generacio/> Adatok letöltve: 2017. 09. 11.
3. Karoliny M.-né (2010): Áttekintés az emberi erőforrás menedzsmentről. In: Karoliny M.-né–Poór J. szerk. (2010): Emberi Erőforrás menedzsment kézikönyv. Rendszerek és alkalmazások. 5. átdolgozott kiadás. Komplex Kiadó Kft., Budapest. pp. 23–55. o.
4. Bersin, J. (2007): Talent Management Changes HR. <https://joshbersin.com/2007/06/talent-management-changes-hr/> Adatok letöltve: 2017. 09. 10.
5. Tompa-Steigerwald (2006); MaRS (2014); Heathfield (2016).
6. Balogh L. (2004): Iskolai tehetséggondozás. Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen.
7. Niedźwiecka, K.–Curie-Sklodowska, M. (2016): Talent management as a key aspect of human resources management strategy in contemporary enterprise. <http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-16-1/papers/ML16-153.pdf> Adatok letöltve: 2017. 09. 06.
8. Cappelli, P. (2008): Talent Management for the Twenty-First Century. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2008/03/talent-management-for-the-twenty-first-century> Adatok letöltve: 2017.09.17.
9. Vellins, R.–Smith, A.–Erker, S. (2009): White paper. Nine best practices for effective talent management https://www.ddiworld.com/DDI/media/white-papers/ninebestpracticetalentmanagement_wp_ddi.pdf?ext=.pdf Adatok letöltve: 2017. 09. 16.
10. Bersin, J. (2007): i. m.
11. Campbell, V.–Hirs, W. (2013): Talent management. A Four-Step Approach. Institute for employment studies, Brighton.
12. Egerová, D. et al (2013): Integrated Talent Management. Challenge and future for organizations in Visegrad Countries. NAVA, Czech Republic, Plzeň.

Felhasznált irodalom

- Balogh L. (2004): Iskolai tehetséggondozás. Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen.
- Bersin, J. (2007): Talent Management Changes HR. <https://joshbersin.com/2007/06/talent-management-changes-hr/> Adatok letöltve: 2017. 09. 10.
- Campbell, V.–Hirs, W. (2013): Talent management. A Four-Step Approach. Institute for employment studies, Brighton.

- Cappelli, P. (2008): Talent Management for the Twenty-First Century. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2008/03/talent-management-for-the-twenty-first-century> Adatok letöltve: 2017. 09. 17.
- Berde Cs.–Dajnoki K. (2007): A humán erőforrás gazdálkodás jelentősége és tevékenységterületei (1. fejezet) In: Humán Erőforrás Gazdálkodás és Vezetés. (Szerk.: Dajnoki K.–Berde Cs.) Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 7–16. p. ISSN 1789-3542, ISBN: 978-963-9736-34-4
- Egerová, D. et al (2013): Integrated Talent Management. Challenge and future for organizations in Visegrad Countries. NAVA, Czech Republic, Plzeň.
- Gyökér I.–Finna H.–Daruka E. (2015): Emberierőforrás-menedzsment. file:///C:/Users/M%C3%A1ria/Downloads/358677217-Dr-Gyoker-Iren-Dr-Finna-Henrietta-Daruka-Eszter-Emberier%C5%91forras-menedzsment.pdf Adatok letöltve: 2017. 09. 25.
- Juhász I.–Matiscsákné Lizák M. (2013): Emberi erőforrás-gazdálkodás <http://mek.oszk.hu/14100/14112/pdf/14112.pdf> Adatok letöltve: 2017. 09. 26.
- Karoliny M.-né (2010): Áttekintés az emberi erőforrás menedzsmentről. In: Karoliny M.-né–Poór J. szerk. (2010): Emberi Erőforrás menedzsment kézikönyv. Rendszerek és alkalmazások. 5. átdolgozott kiadás. Komplex Kiadó Kft., Budapest. pp. 23–55. o.
- Kővári Gy. (2003): Stratégiai szemléletű emberierőforrás-menedzsment <http://oktato.econ.unideb.hu/kunandras/anyag/HM/SHRM1.PDF> Adatok letöltve: 2017. 09. 25.
- Kriston L. (2016): Mire kattann a Z-generáció? <http://www.piacessprofit.hu/tarsadalom/mire-kattann-a-z-generacio/> Adatok letöltve: 2017. 09. 11.
- Mazor, A.–Volini, E.–Stephan, M.–Alburey, A.–Bowden, M. (2014): The High-Impact HR Operating Model. HR has a now mision. Here is the plan. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/HumanCapital/gx-hc-high-impact-hr-pov.pdf> Adatok letöltve: 2017. 09. 11.
- Niedźwiecka, K.–Curie-Sklodowska, M. (2016): Talent management as a key aspect of human resources management strategy in contemporary enterprise. <http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-16-1/papers/ML16-153.pdf> Adatok letöltve: 2017. 09. 06.
- Poór J. (2012): Nemzetköziesedés az emberi erőforrás menedzsmentben. Akadémiai doktori értekezés. <http://docplayer.hu/1017809-Akademiai-doktori-ertekezes.html> Adatok letöltve: 2017. 09. 26.
- PWC Magyarország (2012): A tehetségek nyomában https://www.pwc.com/hu/hu/hr/assets/20121017/2012_talent_cut_hu.pdf Adatok letöltve: 2017. 09. 12.
- Töröcsik M.–Szűcs K.–Kehl D. (2014): A Z és az Y generáció életstílus csoportjai. In Marketing & Menedzsment 2014 II. Különszám http://dportal.ktk.pte.hu/sites/default/files/mellekletek/2017/03/2014_k2_1.pdf 2017. 09. 10.
- Vellins, R.–Smith, A.–Erker, S. (2009): White paper. Nine best practices for effective talent management Adatok letöltve: 2017. 09. 16.

THE ROLE OF TRUST IN SHARING ECONOMY

GÖRÖG GEORGINA PhD-hallgató
Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Abstract

Sharing economy, collaborative consumption, peer-to-peer economy are a relatively new suppliers of products and services traditionally provided by classic and traditional industries. However, this new types of models have disrupted traditional business models and upset the regulatory status quo. According to sharing economy supporters, the currency of this new economy is trust. This paper deals with this statement with the help of literature review. Empirical researches are collected and examined and the aim is to give a view about importance of trust in sharing economy. There are fundamentals in this new economy that refer to the trust elements; however based on this research, these are not strong enough to prove the trust just pretend the trust. In case of Airbnb these elements are the review system (rating system and commenting option), the photo about the host and photo about the accommodation.

Bevezetés

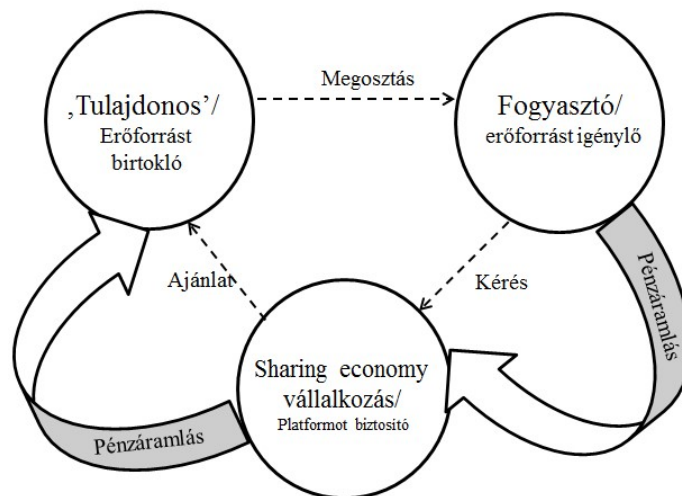
Jelen tanulmány a napjainkban népszerű új gazdasági formával, a megosztáson alapuló gazdasággal (angolul sharing economy) foglalkozik. A sharing economy vállalkozások a modern technológiát alkalmazva új vagy újszerű formában kínálnak termékeket és/vagy szolgáltatásokat. Ezen új irányzat képviselői egy globális fogyasztói attitűdváltozásra építenek, ami szerint a fogyasztók inkább személyesebb, hitelesebb termék- és szolgáltatórendszereket keresnek, amikben a megosztás, csere, újrahasznosítás és a bizalom a jellemző.¹ Ezt egy új üzleti modellnek² vagy piacnak tekinthetjük, ahol Botsman szerint: „az új gazdaság fizetőeszköze az idegenek közötti bizalom”.³ Általánosan ismert tény, hogy minden jól működő üzleti kapcsolat alapja a bizalom, s ennek anyagiakban mérhető haszna is van,⁴ hiszen ha a résztvevők bíznak egymásban, sokkal együttműködőbb magatartást folytatnak, nem „taktikáznak” és kevésbé gyanakvóak.⁵

Ezen állítást megvizsgálva szeretném kritikusan bemutatni, miért van létjogosultsága a résztvevők közötti bizalomnak, hogy építik fel a sharing economy vállalatok a bizalmat, illetve milyen gyengepontjai vannak rendszernek a bizalomhoz kapcsolódóan.

A megosztáson alapuló gazdaság értelmezése

A megosztáson alapuló gazdaság egy olyan új és 'romboló' üzleti modell, ami a kutatások szerint veszélyezteti a hagyományos iparágak tradicionális üzleti modelljét.⁶ A sharing economy vállalkozásokat elemezve a Pricewaterhousecoopers (PwC) munkatársai a következő fogalmat alkották meg: „a sharing economy lényege, hogy a felhasználók megosztják egymással kihasználatlan kapacitásaikat, erőforrásaikat (pl. tárgyi eszköz, szolgáltatás, pénz) on-demand jelleggel (a fogyasztási igény felmerülésekor azonnal), rendszerint egy IT-platformon keresztül, bizalmi alapon, kiemelt jelentőséget tulajdonítva személyes interakcióknak, közösségi élménynek, törekedve a fenntarthatóságra. (...) Ezeknek a cégeknek méretgazdaságosságukból fakadóan jelentős költségelőnyük van a helyi szereplőkkel szemben, mivel az egy szolgáltatásnyújtásra eső fix költségük alacsonyabb”.⁷ Gansky „mesh economy”-nak nevezte el elméletét, melynek lényege a fogyasztók vásárlási döntéseik során egyre inkább a hozzáférésre, mint a birtoklásra törekşenek.⁸ Bardhi és Eckhardt szerint ezek a vállalkozások egy összekötő kapcsolatot jelentenek az erőforrást birtokló és az erőforráshoz hozzáférést igénylő fogyasztók között. Ezek a cégek egy weboldal és/vagy applikáció segítségével az informatikai háttér megfelelő minőségű biztosításával összekötik a keresletet és a kínálatot, ezért cserébe pedig általában anyagi ellenszolgáltatást (profitot) várnak el.⁹ A sharing economy leegyszerűsített modelljét az 1. ábra szemlélteti.

1. ábra: A megosztáson alapuló gazdaság egyszerűsített modellje
Figure 1.: A simplified model of sharing economy



Forrás: saját szerkesztés

Számos egyéb jellemzője megfigyelhető a megosztáson alapuló szervezeteknek; általában alacsonyabb költségekkel és kevesebb adminisztratív teherrel szembesülnek, az adózásuk egyelőre kérdéses; több országban nem fizetnek adót a tevékenységük után, az adózással kapcsolatos szabályozásukat mostanában dolgozzák ki (csak a platformot biztosító vállalkozás fizessen adót, vagy az eladó is? ő hogyan? Ehhez hasonló kérdések merülnek fel a szabályozás során). A felsorolt körülmények miatt egyelőre jelentős önszabályozás érvényesül, amit szükséges rendbe tenni.

A sharing economy mindenhol jelen van

Számos olyan tényező kellett, ami elősegített a megosztáson alapuló vállalkozások létrejöttét. Az internet forradalmasította az üzleti folyamatokat, a segítségével ma már többet és gyorsabban (termék, szolgáltatás egyaránt) el tudunk érni. Az online platformot használók száma napról napra növekszik, az IT eszközök eladása szintén évről évre nő. Megváltoztak az emberek fogyasztási és vásárlási szokásai, illetve a beszerzési- és információszerzési csatornák is inkább már az online térre koncentrálnak az offline-al szemben. Megnőtt az on-demand, vagyis azonnal kielégített szükségletek iránti igény (itt és most akarok valamit), s egy generáció¹⁰ is ebben szocializálódott. Nem véletlen, hogy a megosztáson alapuló kereskedelem a gazdasági válság után kezdett virágozni, ugyanis az emberek elvesztették a bizalmukat a hagyományos vállalkozásokban, s egy újra, emberibbre vágytak, újragondolt fogyasztási minták alakultak ki.

Elvitathatalan tény, hogy a sharing economy gazdaság szereplőinek száma évről évre növekszik, s egyre több szereplő szeretne benne részt venni. Botsman és Rodgers¹¹ három nagy csoportját különböztetik meg a megosztáson alapuló vállalkozásoknak:

- Termék-szolgáltatás rendszerek,
- Újraelosztó piacok,
- Együttműködő életmód.

Termék-szolgáltatás rendszerek (Product-Service Systems)

Ennél a kategóriánál nem a termék a fontos, nem a termék tulajdonlása az elsődleges motiváció, hanem a termék segítségével nyújtott szolgáltatás.¹² Más néven ez egy használat-, és/vagy eredmény orientált kategória.¹³ Példaként említhetjük az UBER nevű vállalatot, ahol a sofőrök a taxitársaságokhoz hasonlóan személyszállítással foglalkoznak, azonban általában nem főállású alkalmazottként, hanem magánemberként mellékállásban. Vagyis a vásárlók (utasok) elsődleges célja eljutni A-ból B-be, nem pedig birtokolni a járművet.

Újraelosztó piacok (Redistribution markets)

Az újraelosztó piacok esetén a termék-áthelyezés jellemző oda, ahol szükség van rá. Vagyis a nem használt vagy már megunt terméket az online platform segítségével eladásra kínálják a vevők, majd azt megveszik azok a vásárlók, akiknek szükségük van rá. Ennek értelmében mindkét fél jól jár, hiszen általában a vevő ezeken a piacokon olcsóbban tud az általa vágyott áruhoz hozzá jutni, mintha teljesen új terméket venne. Tipikus példa erre a hazánkban jelen lévő Vatera vagy a nemzetközi ebay. Ezek az online piacterek megteremtették a lehetőségét a használt cikkek áthelyezésére, s ennek pozitív gazdasági és környezeti hatásai vannak. Bizonyos esetekben a piacterek ingyenes cserén alapulnak, máskor a termékekért fizetni kell, de jóval kedvezőbb az áruk, mintha újonnan vásárolnánk meg azokat.

Az újraelosztó piacok jelenség diszruptív hatással van a korábban mainstreamnek tekintett 'vegyél többet' és 'vegyél újat' gondolkodásmódra.¹⁴

Együttműködő életmód (Collaborative lifestyles)

A kevésbé megfogható javak, úgy mint idő, pénz, képességek vagy közösségi terek megosztása tartozik ebbe a kategóriába. Tipikus eset az Airbnb esete, amikor a szállást osztjuk meg azokkal, akiknek igénye van rá. Az 1. táblázat tartalmaz példákat ezekre, illetve a korábban említett csoportokra is.

1. táblázat: Példák a megosztáson alapuló vállalkozásokra - szolgáltatási szektorok szerint

Table 1.: Examples for the sharing economy companies – according to their sectors

| Szolgáltatás fajtája | Sharing economy vállalkozás |
|---|--|
| Szállás- és lakásmegosztás, otthoncsere | AiRbnb, Couchurfing, HomeExchange.com |
| Közösségi finanszírozás | Kickstarter |
| Szolgáltatások megosztása | Bébiszitterkedés: Hello Mums Képesség, szakértelem megosztás: TaskRabbit, Skillshare Közösségi tér megosztása: Loffice, Kaptár |
| Second-hand termékek | Ebay, Vatera, Rukkola |
| (Kihasztnálatlan) eszközök | miutcank.hu |
| Élelmiszermegosztás | Szatyorbolt, Yummer |
| Utazás | Autómegosztás: Zipcar, GreenGo Utazásmegosztás: Lift, UBER, Blablacar |
| Szórakozás | Zene: Spotify, Film: Netflix |
| Ruhakölcsönzés | Rent the Runway |
| Parkolóhelybérlet | Just Park |

Forrás: Görög, G. (2017) Megosztáson alapuló gazdaság: üzleti modell és/vagy életmódváltás, In: Bodor M, Kerekes S, Zilahy Gy (szerk.), „Jót s Jól!”: 26 tanulmány a fenntarthatóságról, 185–195. o.

Megosztáson alapuló vállalkozásokat, szervezetek életünk minden területén találhatunk. Ez jól szemlélteti a piac befolyásoló erejét, vagyis szinte már minden szolgáltatásban van alternatíva a hagyományos gazdaság helyett.

Bizalomelméletek bemutatása

A bizalom mindig is közkedvelt kutatási téma volt mind a közgazdászok, a pszichológusok, mind pedig a szociológusok körében. Számos vizsgálat született az üzleti bizalom, szervezetek közötti bizalom, rendszerbizalom területein. A bizalom, mint fogalom meghatározása nem egységes, nincs egy olyan általánosan elfogadott definíció, amit mindenki használ. A szakirodalomban az értelmezésére inkább különböző elméleteket találunk. Tanulmányomban a Piricz által meghatározott háromféle alapértelmezésből indulok ki:

- Hiten alapuló,
- Kockázat- alapú,
- Bizalom hiányának a következménye.

A bizalom hiten alapuló iskolája a bizalomnak két szintjét különbözteti meg: a bizalom, mint hit és várakozások összessége, illetve a bizalom jelenti annak a szándékát is, hogy az üzleti partnerek a megállapodás szerint fognak majd cselekedni, vagyis nem élnek vissza annak sebezhetőségével.¹⁵ A kockázati oldalról történő megközelítés szerint a bizalom alapja a másik félbe vetett hit, hogy neki is érdeke az ígéretének betartása. Das-Teng¹⁶ szerint „a bizalom pozitív vélekedés a másik fél magatartásáról akképpen, hogy a körülmények bármiféle változása esetén az nem cselekszik opportunista módon. A bizalom tehát azt jelenti, hogy önkéntesen kockázatot vállalunk abból fakadóan, hogy sebezhetővé válunk a másik fél által.”¹⁷

A bizalom hiányának oldaláról történő megközelítés arra vonatkozik, hogy annak hiánya milyen károkat okozhat. Kumar¹⁸ szerint lehet, hogy rövidtávon előnyösebb az oppor-

tunista megközelítés, hosszú távon az együttműködésnek kell meghatározónak lennie, mert az jobb mindkét félnek.

Barney és Hansen¹⁹ (1994) az opprtunizmus alternatívaköltségei alapján három érvet azonosított, hogy miért érdemes a bizalomnak jelen lennie a partnerkapcsolatokban:

- A piaci alapú irányítás elve: ha a nem megbízhatóság miatt az egyik piaci szereplőnek rossz a hírneve, ez hosszú távon akadályozza a sikeres üzleti folyamatokat
- Szerződéses alapú irányítási eszközök bevezetése: ha az egyik fél szerződést szeg, ez rendkívül költséges, hiszen a másik félnek számos olyan törvény által biztosított eszköze van, hogy kikényszerítse a megállapodást és/vagy kártérítse a sérült felet
- Az opportunistáknak társadalmi költsége is van például a társadalmi hálózatokból való kizárás.²⁰ Fukuyama szerint a bizalom egy mérhető közgazdasági tényező,²¹ ami befolyásolja a kapcsolatok, interakciók és tranzakciók eredményességét, gyorsaságát, illetve költségeit.²²

Solinger²³ és szerzőtársai átvizsgálva a bizalommal foglalkozó kutatásokat, illetve definíciókat, egy listát készítettek arról, hogy mit foglal magában a bizalom. A következő területeket azonosították: pszichológiai állapot; kötelék, vagy kapcsolat; hatékony hozzátartozás; orientáció; cselekvési készség, vagy belső készség konfliktusmentes állapota.

Általánosságban elmondható, hogy a bizalomelméletek mögött az a közös megfontolás húzódik meg, hogy X-bizalma Y-ban azért van, mert Y-nak a hosszútávú sikeres együttműködés elérésére és fenntartására nem áll érdekében X-t kihasználni, becsapni. A bizalom mögött vagy pozitív ösztönző, vagy negatív szankció áll, ami lehet gazdasági (közös üzleti tevékenység megszüntetése) és szociális (hírnév) is.²⁴

A közgazdaságtanban a bizalommal foglalkozó kutatások elsősorban a szervezetek közötti bizalommal a hosszú távú együttműködés elősegítése szempontjából foglalkoznak. A szerzők azt vizsgálják, hogy a kölcsönös, hosszú távú sikeres kooperációk a bizalomra épülnek-e, ha igen, azt hogy lehet mérni, illetve megerősíteni elősegítve ezzel a sikeres üzleti kapcsolatokat. Különbséget téve a hagyományos piacgazdaság, illetve a sharing economy között, felmerül azonban a kérdés, hogy a bizalommal kapcsolatos kutatások hasonló vagy ugyanolyan formában elvégezhetőek-e, mint a piacgazdaság esetén. Ehhez azonosítani szükséges azokat a tényezőket, hogy a sharing economy vállalkozások mire építik a fogyasztók bizalmát, vagyis mi alapján bízhatnak meg bennük a vásárlók.

Bizalom a megosztáson alapuló gazdaságban

A PriceWaterhouseCoopers²⁵ által készített tanulmány szerint az innovatív vállalatok egyik kulcsjellemzője a bizalom, vagyis bíznak abban, hogy az általuk kitalált terméket és szolgáltatást a fogyasztók megvásárolják és kölcsönös, hosszú távú kapcsolat alakul ki közöttük. A korábban ismertett sharing economy jellemzők alapján (ahol minimum három szereplő van) ezt a meghatározást tágabban lehet és kell értelmezni. A bizalom vizsgálata során felmerül a kérdés, hogy kiben kell megbíznunk. Fogyasztóként a platformot biztosítóban? A termék/szolgáltatás tulajdonosában? Vagy mindkettőben? Tulajdonosként a fogyasztóban és/vagy a közvetítő weboldal tulajdonosában? Ezen kérdésekre, illetve egyes elemekre igyekeznek választ találni a következőben bemutatott kutatások.

Általánosságban véve a kockázat (risk) fontos tényezője a megosztáson alapuló gazdaságban való részvételnek. A szereplők kockázat-vállalási hajlandósága komolyan befolyásolja és korlátozhatja a részvételt. Ha valaki inkább kockázat-kerülő, soha vagy ritkábban

veszi igénybe a megosztáson alapuló gazdaság szolgáltatásait.²⁶ Ezt erősítette meg Campbell Mithun és a Carbonview Research²⁷ közös kutatása is, mely eredményei szerint a bizalom az elsődleges akadály a sharing economy-ban való részvételre (a résztvevők 60%-a értett egyet ezzel az állítással). 30%-uk attól tart hogy a tulajdona eltörik vagy ellopják, 23% alapvetően egyáltalán nem bízik meg az idegenekben és 14%-uk rendkívüli mértékben aggodik a saját testi épsége miatt.

Jelen tanulmány az egyik legismertebb szállásmegosztó oldal, az Airbnb működését veszi alapul és értékeli. Az Airbnb egy olyan portál, ahová kezdetben csak magánszemélyek kínálták kiadó, szabad, üres szobájukat esetleg egész házukat és a vendég fizetett ezen szolgáltatásért.²⁸ Azóta már külön vállalkozások is ráépültek a szálláskiadásra, s itt hirdetik meg kiadó lakásaikat, házaikat stb.

Az alapvető bizalomelem, amit a megosztáson alapuló gazdaság pártiak kiemelnek, hogy egy egyszerű, átlátható értékelő rendszere van, ahol a hostok (házigazda) és a guest-ek (vendég) kölcsönösen, egymást értékelve építik ki az újabb érdeklődők számára a bizalmat. Részletesen értelmezve, egy foglalás megtörténte és lejárta után az utazás végén egy csillagos és egy szöveges értékelést is adhatunk. Csak az írhat értékelést, aki foglalt, vagy a házigazda. Tehát elméletileg csak sikeresen lezajlott utazás után lehet véleményt írni, külső fél nem értékelhet. Csillagot adhatunk összességében az egész élményre, a hirdetésre, amely egy általános értékelésnek fog minősülni és adhatunk különböző kategóriákra szöveges leírásokat is: a tisztaságra, az elhelyezkedésre, az érkezés egyszerűségére a hirdetés pontosságára, a kommunikációra, a szálláshely ár-érték arányára is. Az oldal tetején az első, általános kategóriában adott értékelések összegzése jelenik meg, minimum három értékelés után. Mivel mind a host, mind a guest értékelésre kerül, így elméletileg egy megbízhatatlan vagy rendetlen vendégről hamar kiderül, hogy milyen valójában, illetve egy piszkos szállás, ami még túlázott is, könnyen felismerhetővé válik a többi szálláskereső számára.

Az Airbnb elvéhez hasonlóan működik a Tripadvisor nevű honlap is, ahol azonban nemcsak szállásokat, de egyéb programokat is lehet értékelni. Az Airbnb rendszer megbízhatóságával kapcsolatban Zervas és társai²⁹ végeztek egy kutatást, amiben 600 000 szállást vizsgáltak meg Airbnb, s azt találták, hogy azok 95%-a 4.5 és 5.0 közötti értékelést kapott (maximum értékelés: 5.0). 500 000 szállást megvizsgáltak Tripadvisor-on, s ott azt az eredményt kapták, hogy az átlagos értékelés 3.8 volt. Ez után ugyanazokat a szállásokat mindkét portálon megkeresték, s azt az eredményt kapták, hogy teljesen ugyanaz a szállás összességében Airbnb-n jobb értékelést kapott, mint Tripadvisor-on. A vizsgálat általános eredménye az volt, hogy a Tripadvisor-on a szállások 31%-a kapott 5-ös értékelést, az Expedia-n 44% és az Airbnb-n 75%.³⁰ Ez alapján azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a résztvevők Airbnb-n sokkal pozitívabban értékelnek, vagy akinek negatív tapasztalata van, inkább nem értékel. Viszont felmerül a kérdés a megbízhatósággal kapcsolatban. Vagyis ha csak pozitív véleményt fogalmazunk meg, segítjük-e a rendszer minőségi javulását.

Egy másik kutatás³¹ a házigazdák fényképeit vizsgálta, s 175 embert kérdeztek meg, hogy a fényképek alapján megbízhatónak ítélik-e meg a házigazdát, illetve foglalnának-e nála szállást. Az eredmények szerint minél megbízhatóbban tűnik valaki fénykép alapján, annál nagyobb a valószínűsége, hogy őt több vendég választja, illetve magasabb áron tudja a szállását kiadni. Nincs kapcsolat aközött, hogy ha a host értékelő pontszáma magasabb, akkor nála többen foglalnak szállást. A szállás-értékeléseket tekintve ha azok jobbak, akkor több vendég választja az adott szállást, ha rosszabbak, akkor kevesebb, de a házigazda fotójának ebben az esetben is szignifikáns jelentősége van.

A fenti eredményeket összefoglalva elmondhatjuk, hogy a bizalomnak valóban fontos szerepe van a sharing economy-ban, hiszen ennek több irányban is jelen kell lennie: a rendszer irányába, a szolgáltatást igénybe vevők irányába és a szolgáltatást biztosítók irányába is.

Összefoglalás

Tanulmányomban a megosztáson alapuló gazdasággal, s annak egy szűkebb részével, a bizalommal foglalkoztam. Megfogalmaztam a sharing economy tulajdonságait, jellemzőit, bemutattam, hogy manapság már életünk minden területén találkozunk ilyen típusú vállalkozásokkal. Elemeztem a bizalommal kapcsolatos néhány alapgondolatot, s kitértem arra, hogy a sharing economyban hogyan jelenhet meg a bizalom faktor. A bemutatott vizsgálatok megerősítették, hogy egy lényeges tényezőről van szó, azonban a rendszerben még számos olyan hiba van, amit ki kellene küszöbölni, hogy egy sokkal megbízhatóbb szolgáltatást kapjunk. Egy empirikus kutatást is tervezek elvégezni ebben a témakörben, ugyanis szeretnék arra választ kapni, hogy mely részterületeken lehetne konkrétan javítani, korrigálni a rendszer hibáit.

Jegyzetek

1. Tussyadiah, Iis P.–Pesonen, Juho (2015): Impacts of Peer-to-Peer Accommodation Use On Travel Patterns. *Journal of Travel Research* Vol. 55, Issue 8, 1–19. o.
2. Zilahy Gyula (2016) Sustainable Business Models – What Do Management Theories Say?, *VEZETÉSTUDOMÁNY* 47: (10) pp. 62–72.
3. Botsman, Rachel (2012): The currency of the new economy is trust, TEDGlobal 2012 video, https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_currency_of_the_new_economy_is_trust (accessed: 09 Jun 2017).
4. Piricz Noémi (2013): A bizalmat befolyásoló tényezők vizsgálata az üzleti kapcsolatokban. Doktori értekezés, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar.
5. Kovács Attila (2003): Kooperáció és versengés. In: Hunyadi György–Székely Mózes (szerk.) (2003): *Gazdaságpszichológia*, Osiris Kiadó, Budapest, 140–147.
6. Shueh, Jason (2014): Why Everyone is Watching the Sharing Economy. Online: <http://www.govtech.com/local/Why-Everyone-is-Watching-the-Sharing-Economy.html> (accessed: 10 March 2017).
7. Osztoivits Ádám és társai (2015): Sharing Economy – Osztoznak vagy fosztogatnak. 9. Oldal. Online: http://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/sharing_economy_ternyerese.html (accessed: 09 March 2017).
8. Gansky, Lisa (2010): *The Mesh: Why The Future of Business Is Sharing*. Penguin Group, New York, USA.
9. Bardhi, Fleura– Eckhardt, Giana (2012): Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing. *Journal of Consumer Research*, Vol. 39. Dec 2012.
10. Y-generáció.
11. Botsman, Rachel (2012): The currency of the new economy is trust, TEDGlobal 2012 video, https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_currency_of_the_new_economy_is_trust (accessed: 09 Jun 2017).
12. Neely, Andrew (2008): Exploring the financial consequences of the servitization of manufacturing. *Operations Management Research*. Volume 1, Number 2, December.
13. Yoon, Byungun, Kim, Sojung és Rhee, Jongtae (2012): An evaluation method for designing a new product-service system. In: *Expert Systems with Applications* 39. 3100–3108.
14. Albinsson, Pia A. és Perera B. Yashanti (2012): Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events. *Journal of Consumer Behaviour*, 11(4), 303–315.

15. Doney, Patricia, M., Cannon, Joseph P. and Mullen, Michael R. (1998): Understanding the influence of national culture on the development of trust. In: *Academy of Management Review* Vol. 23., No. 3, 1998, 601–620. o.
16. Das, T. K. and Teng Bing-Sheng (2004): The risk-based view of trust: a conceptual framework. In: *Journal of Business and Psychology*, Vol. 19, No. 1, 2004, 85–119. o.
17. Nagy Judit, Schubert Anikó (2007): A bizalom szerepe az üzleti kapcsolatokban. *Corvinius Műhelytanulmányok. Vállalatgazdaságtan Intézet. 77. sz. Műhelytanulmány*, HU ISSN 1786-3031.
18. Kumar (1996): The Power of Trust in Manufacturer-Retailer Relationships (In: *Harvard Business Review* Vol. 74. No. 6. November–December, pp. 93–107.).
19. Barney, Jay B. és Hansen, Mark H. (1994): Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage, In: *Strategic management Journal*, Dec. 1994. Volume 15, Issue Supplement S1 Winter 1994, 175–190. o.
20. Nagy Judit, Schubert Anikó (2007): A bizalom szerepe az üzleti kapcsolatokban. *Corvinius Műhelytanulmányok. Vállalatgazdaságtan Intézet. 77. sz. Műhelytanulmány*, HU ISSN 1786-3031.
21. Fukuyama, Francis (1995): *Trust: The social Virtue and the Creation of Prosperity*. New York, USA: Free Press.
22. Lazányi Kornélia (2017): A bizalom és a társasság kapcsolata és annak hatása a döntéshozatalra, *Közép-Európai Közlemények*, X. évfolyam 2. szám, 2017/2. No. 37. 120–130. o.
23. Solinger, Omar (2008): Beyond the three-component model of organizational commitment, In: *Journal of Applied Psychology*, Vol. 93., 70–83. o.
24. Gelei Andrea, Dobos Imre (2016): Bizalom az üzleti kapcsolatokban, A diadikus adatelemzés egy alkalmazása In: *Közgazdasági Szemle*, LXIII. évf., 2016. Március, 330–349. o.
25. PriceWaterhouseCoopers (2013): Dealing with disruption Adapting to survive and thrive Online: https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2013/assets/pwc-16th-global-ceo-survey_jan-2013.pdf (accessed: 14 Oct 2017).
26. Santana, Jessica and Parigi, Paolo (2015): Risk aversion and engagement in the sharing economy, *Games*, Vol. 6. Nr. 4, 560–573 o., doi:10.3390/g6040560.
27. Franz, Lynn (2012): Collaborative Consumption: Should Marketers Be Afraid? Online: <https://www.forbes.com/sites/onmarketing/2012/03/12/collaborative-consumption-should-marketers-be-afraid/#63c059502219> (accessed: 14 Oct 2017).
28. Linzenbold Zsaklin (2015): Az alternatív szálláshelyek népszerűségének titka Avagy a Couchsurfing és az Airbnb – sikersztóri. Online: <http://szd.lib.uni-corvinus.hu/8774/> (accessed: 09 Jun 2017).
29. Zervas, Georgios, Byers, Davide Proserpio (2015): A First Look at Online Reputation on Airbnb, Where Every Stay is Above Average, SSRN papers, January 28, 2015.
30. Codagnone, Cristiano, Martens, Bertin (2016): Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues, European Commission, JRC Technical Reports, Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper 2016/01. Online: <https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/JRC100369.pdf> (accessed: 09 Oct 2017).
31. Ert, Eyal és társai (2016): Trust and reputation in the sharing economy: The role of personal photos in Airbnb, *Tourism Management* 55, 62–73. o.

Felhasznált irodalom

- Albinsson, Pia A. és Perera B.Yashanti (2012): Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events. *Journal of Consumer Behaviour*, 11(4), 303–315.
- Bardhi, Fleura- Eckhardt, Giana (2012): Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing. *Journal of Consumer Research*, Vol. 39. Dec. 2012.
- Barney, Jay B. és Hansen, Mark H. (1994): Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage, In: *Strategic management Journal*, Dec. 1994. Volume 15, Issue Supplement S1 Winter 1994, 175–190. o.

- Botsman, Rachel (2012): The currency of the new economy is trust, TEDGlobal 2012 video, https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_currency_of_the_new_economy_is_trust (accessed: 09 Jun 2017)
- Codagnone, Cristiano, Martens, Bertin (2016): Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues, European Commission, JRC Technical Reports, Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper 2016/01
Online: <https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/JRC100369.pdf> (accessed: 09 Oct 2017)
- Das, T. K. and Teng Bing-Sheng (2004): The risk-based view of trust: a conceptual framework. In: *Journal of Business and Psychology*, Vol. 19, No. 1, 2004, 85–119. o.
- Doney, Patricia, M., Cannon, Joseph P. and Mullen, Michael R. (1998): Understanding the influence of national culture on the development of trust. In: *Academy of Management Review* Vol.23., No.3,1998, 601–620. o.
- Botsman, Rachel (2012): The currency of the new economy is trust, TEDGlobal 2012 video, https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_currency_of_the_new_economy_is_trust (accessed: 09 Jun 2017).
- Ert, Eyal és társai (2016): Trust and reputation in the sharing economy: The role of personal photos in Airbnb, *Tourism Management* 55, 62–73. o.
- Franz, Lynn (2012): Collaborative Consumption: Should Marketers Be Afraid? Online: <https://www.forbes.com/sites/onmarketing/2012/03/12/collaborative-consumption-should-marketers-be-afraid/#63c059502219> (accessed: 14 Oct 2017).
- Fukuyama, Francis (1995): *Trust: The social Virtueas and the Creation of Prosperity*. New York, USA: Free Press.
- Gansky, Lisa (2010): *The Mesh: Why The Future of Business Is Sharing*. Penguin Group, New York, USA.
- Gelei Andrea, Dobos Imre (2016): Bizalom az üzleti kapcsolatokban, A diadikus adatelemzés egy alkalmazása In: *Közgazdasági Szemle*, LXIII. évf., 2016. Március, 330–349. o.
- Görög Georgina (2017): Megosztáson alapuló gazdaság: üzleti modell és/vagy életmódváltás, In: Bodor M, Kerekes S, Zilahy Gy (szerk.), „Jót s Jól!”: 26 tanulmány a fenntarthatóságról. 296 p. Kőszeg: Felsőbbfokú Tanulmányok Intézete, 2017 185–195. o. (iASK–KRAFT Könyvek).
- Kovács Attila (2003): Kooperáció és versengés. In: Hunyadi György–Székely Mózes (szerk.) (2003): *Gazdaságpszichológia*, Osiris Kiadó, Budapest, 140–147.
- Kumar (1996): The Power of Trust in Manufacturer-Retailer Relationships (In: *Harvard Business Review* Vol. 74. No. 6. November–December, pp. 93–107.)
- Lazányi Kornélia (2017): A bizalom és a társasság kapcsolata és annak hatása a döntéshozatalra, *Közép- Európai Közlemények*, X. évfolyam 2. szám, 2017/2. No. 37. 120–130 o.
- Linzenbold Zsaklin (2015): Az alternatív szálláshelyek népszerűségének titka Avagy a Couchsurfing és az Airbnb – sikersztori. Online: <http://szd.lib.uni-corvinus.hu/8774/> (accessed: 09 Jun 2017).
- Osztovits Ádám és társai (2015): Sharing Economy – Osztogatnak vagy fosztogatnak. 9. Oldal. Online: http://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/sharing_economy_ternyere.html (accessed: 09 March 2017).
- Nagy Judit, Schubert Anikó (2007): A bizalom szerepe az üzleti kapcsolatokban. *Corvnius Műhelytanulmányok. Vállalatgazdaságtan Intézet. 77. sz. Műhelytanulmány*, HU ISSN 1786-3031.
- Neely, Andrew (2008): Exploring the financial consequences of the servitization of manufacturing. *Operations Management Research*. Volume 1, Number 2, December.
- Piricz Noémi (2013): A bizalmat befolyásoló tényezők vizsgálata az üzleti kapcsolatokban. Doktori értekezés, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar.
- PriceWaterhouseCoopers (2013): Dealing with disruption Adapting to survive and thrive Online: https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2013/assets/pwc-16th-global-ceo-survey_jan-2013.pdf (accessed: 14 Oct 2017).
- Santana, Jessica and Parigi, Paolo (2015): Risk aversion and engagement in the sharing economy, *Games*, Vol. 6. Nr. 4, 560–573 o., doi:10.3390/g6040560.

- Shueh, Jason (2014): Why Everyone is Watching the Sharing Economy. Online: <http://www.govtech.com/local/Why-Everyone-is-Watching-the-Sharing-Economy.html> (accessed: 10 March 2017).
- Solinger, Omar (2008): Beyond the three-component model of organizational commitment, In: *Journal of Applied Psychology*, Vol. 93., 70–83. o.
- Tussyadiah, Iis P.–Pesonen, Juho (2015): Impacts of Peer-to-Peer Accommodation Use On Travel Patterns. *Journal of Travel Research* Vol. 55, Issue 8, 1–19. o.
- Yoon, Byungun, Kim, Sojung és Rhee, Jongtae (2012): An evaluation method for designing a new product-service system. In: *Expert Systems with Applications* 39. 3100–3108.
- Zervas, Georgios, Byers, Davide Proserpio (2015): A First Look at Online Reputation on Airbnb, Where Every Stay is Above Average, SSRN papers, January 28, 2015.
- Zilahy Gyula (2016) Sustainable Business Models – What Do Management Theories Say?, *VEZETÉSTUDOMÁNY* 47: (10) pp. 62–72.

CSR A KÁRPÁT-MEDENCÉN INNEN ÉS TÚL

CSR IN CARPATHIAN BASIN COMPARED WITH OTHER PARTS OF THE WORLD

DR. RÁCZ-PUTZER PETRA egyetemi tanársegéd
Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar

Abstract

The study first clarifies the concept of Corporate Social Responsibility (CSR), it also introduces the most common forms, the main benefits and the biggest problems of this concept. Based on the general analysis of CSR, the three basic theoretical CSR models (American, European and Japanese models) are presented. In the second half of the study, the practical implementations of these models are taken into account; the CSR practices in the USA, in Japan and in the different European countries are analysed. In the last part the most important results of my primary research are summarized. Based on the results of this 101-person corporate questionnaire research I analyse the Hungarian CSR practices compare Hungarian implementations with the three basic CSR models. At the end of the study, the benefits and the problems of the Hungarian CSR model are formulated as a summary.

1. A CSR fogalmának fejlődése, a felelőssé válás indokai problémái

A napjainkban oly divatos vállalati társadalmi felelősségvállalásnak (CSR) számos szintje különböztethető meg a felszínes, ráépülő (bolt-on) típusú tevékenységektől a valódi mély felelősségvállalásig, vagyis a beépült (built-in) megoldásokig. A vállalatok által végzett felelős tevékenység típusát alapvetően az e tevékenységhez kapcsolódó célok és motívumok határozzák meg, amelyek igen változatosak.

A CSR már az 1970-es években megjelenik a szakirodalmakban, ám kezdetben nem önkéntes tevékenység volt, hanem inkább egyfajta vállalati kötelezettség valamilyen külső nyomás hatására.^{1,2,3} Már a koncepció megjelenések kezdetétől voltak, akik kritizálták a koncepciót. Az egyik legismertebb kritikus Friedman volt, aki egyenesen azt állította, hogy a CSR lehetetlen fogalom, hiszen a vállalatok egyetlen felelőssége a törvényes működés melletti profitmaximalizálás, továbbá a társadalmi jó szolgálata elsődlegesen az állam feladat, hiszen a választók az ország vezetőit ruházták fel legitim hatalommal, a vállalatoknak, vállalatvezetőknek nincs joga eldönteni, mi is a szolgáló a társadalmi jó, a társadalom legfőbb érdeke.⁴ A fogalom értelmezésében az újabb jelentős változást Carroll multidimenzionális közelítése⁵ és definíciója (gazdasági, jogi, etikai és filantropikus felelősség) hozta, amely már a felelős koncepció komplexebb értelmezését jelentette, s amely számos további definícióban is megjelent.^{6,7} A CSR mai értelmezése szerint leginkább önkéntesség és a társadalmi jólét érdekében való cselekvés kombinációja, ahogy Kotler és Lee fogalmazza, a vállalati társadalmi felelősségvállalás olyan „elkötelezettség, amely során a vállalat a közösség jólétének érdekében folytat önkéntesen, szabadon választott üzleti gyakorlatot, amit erőforrásaival is támogat”.⁸ Ez a gondolat számos további definícióban

is megjelenik.^{9,10} Az Európai Bizottság viszont szakítva az önkéntességgel a korábbinál jóval határozottabb állásfoglalást tett, amelyben egyértelműen leszögezik, hogy a korábbi tisztán önkéntességen, önszabályozáson alapuló CSR felfogást fel kell váltania az új európai CSR koncepciónak, amelyben a jogi szabályozásnak is fokozottabb jelentősége lesz.¹¹ Az önkéntességtől tehát ismét a kötelezettség felé mozdult el a koncepció egyértelműbb CSR-elvárások megfogalmazása révén, s bár a CSR alapvetően még mindig a „puha jog” világába sorolható, de egyértelmű „keményedés” mutatható ki.¹²

1.1. A felelőssé válás indokai és a kapcsolódó CSR típusok

Bárminek is nevezzük a vállalatok felelős tevékenységét, érdekes kérdés hogy miért is jelenik meg a felelősség esetükben. A különböző irodalmakban bemutatott előnyök alapján a felelősségvállalás főbb indokai az alábbiak:

- altruizmus,
- kényszerpálya,
- valós piacpotenciál és versenyelőny,
- racionalizálás,
- PR-célok,
- rizikó-menedzsment.

Az altruista motívumú CSR kapcsán elmondható, hogy a vállalatok egy igen kis része valós elkötelezettség miatt lesz felelős, a vállalat ez esetben az „altruista kapitalista” vagy „másért vállalkozók” csoportjába tarozik, azaz elkötelezett híve a környezetvédelemnek és a társadalmi érdekek figyelembevételének.^{9,13,14,15}

A koncepció kialakulásának indokaként gyakran említik a kötelezettséget emiatt is alakulhatott ki az a hozzáállás a vállalatok részéről, hogy a CSR-t kényszerpályaként élik meg. A vállalatoknak kötelessége bizonyos mértékű felelősséget vállalni jelentős gazdasági erejük, társadalmi és politikai befolyásuk miatt, továbbá a problémák megoldásához szükséges speciális ismeretekkel, tudásbázissal, illetve pénzügyi és egyéb erőforrásokkal is ők rendelkeznek.^{2,7,16} A kötelezettség mellett a másik kényszerpálya a stakeholderek nyomása, hisz a CSR a civil szabályozás terméke, s a vállalatok ily módon reagálnak a civil szféra értékrendjére és az általuk generálta nyomásra, beleértve a kormányzat, a partnerek és a fogyasztók nyomását is.^{9,10,16} A vállalatvezetők pedig felismerték, hogy egyetlen lehetőségük az, ha engednek a különböző szereplők nyomásnak, hisz ez saját érdekük is.

Ugyanakkor a CSR lehet valós piac potenciál és versenyelőny, hiszen a kényszeren túl, a felelősség megjelenése valós piaci szegmens igényeinek kielégítése is lehet,¹³ mert megjelentek az ökotudatos és felelős fogyasztói típusok. A jó ügy tehát akár jó üzletnek is bizonyulhat, ha a vállalat proaktívan reagál a befektetői és fogyasztói igényekre, magasabb profitot ér miközben felelősen is cselekszik.^{9,16}

A CSR megjelenésnek indoka több fajtaracionalizálás is lehet, például az ökológiai elvárások tudatos és racionális követése (erre példa a helyettesítés), amely tisztább termelést, energiaracionalizálást, és ezáltal költségcsökkentést érhet el a vállalat.¹⁵ A racionalizálás más fajta értelmezése a helyzet realitásának felismerésén alapul, vagyis a vállalatok felismerik, hogy jobb egy lépéssel a kormányzat előtt járni, így a szociális felelősségvállalás terén inkább előremenekülnek.¹⁶

A CSR, mint PR-cél a piaci versenyelőnyhöz is kapcsolódik, hiszen egyfajta kommunikációs stratégiaként a jó hírnév elérését szolgálja. Ez esetben a CSR nem mély felelős

akciók megvalósulását jelenti, tulajdonképp defenzív magatartást feltételez a vállalatok részéről, akik elterelő hadműveletként tekintenek a koncepcióra, csupán hírnevüket próbálják óvni a társadalmi kritikákkal szemben.¹⁷

A proaktív CSR nem csak való s piaci igény esetén jelenthet meg, hanem rizikómenedzselés céljából is. A társadalmi tőke építésével elkerülheti a társadalmi felháborodást, illetve jogi eljárásokat, hiszen a CSR tevékenység egyfajta biztosítás is a menedzsment hibáira, illetve prémium márkabiztosításként is értelmezhető, mivel csökkenti a vállalati tulajdonosok számára a társadalmi ellenállásból, jogi eljárásokból fakadó kockázatokat.^{7,18}

A különböző típusú érdekek eltérő CSR aktivitásokat vonnak maguk után (1. ábra). Az akciók egy része a vállalatok számára olcsó, ugyanakkor a társadalom számára kisebb előnnyel járó, felszínes, csupán a vállalati működésre ráépülő (bolt-on) típusú, míg más a társadalom számára igen hasznos, a vállalati működésbe beépülő (built-in) felelős vállalati tevékenységek kifejezetten költséges és erőforrás-igényes megoldást jelentenek a vállalatok számára.^{12,19}

1. ábra: CSR típusai a motivációk mentén

Figure 1.: The forms of CSR according to the incentives



Forrás: Putzer 2016:204

1.2. A CSR főbb problémái

A CSR egyik problémája a már említett állami szerepvállalás kérdése. A társadalmi és szociális felelősség, illetve ezek kikényszerítése az állam, kormányzat, valamint a nemzeti közti szervezetek feladata, hiszen ők felelősök a közügyekért.^{4,16} Szintén problémát jelenthet, hogy az elméletileg pozitív fogyasztói hozzáállás nem minden esetben jelentkezik, hiszen a fogyasztói kettősség miatt a fogyasztó elvben gyakran azonosul a vállalat felelős törekvéseivel, azonban nem feltétlenül eszerint vásárol, hanem például az alacsony ár alapján választ.⁹ Ráadásul a fogyasztók egyre informáltabbak, gyakran szkeptikusak is a

CSR koncepcióval szemben, ami akár komolyabb ellenálláshoz, s fogyasztói megmozdulásokhoz is vezethet.

A legnagyobb problémát azonban mégis a koncepció alkalmazásának nem várt negatív hatásai jelentik. A CSR ugyanis gyakran inkább álarc és kényszer a környezeti és szociális értékek iránt fogékony fogyasztók, illetve befektetők irányába, nem felelős vállalatirányítás, nem valódi változás. Hiába nem elsődleges cél az extraprofit elérése, a CSR tevékenység végső soron a vállalat értékét növeli vagy a vállalattal szembeni támadásokat, ellenérzéseket csökkenti. A cégek a CSR révén elérhetik, hogy néhány kisebb-nagyobb bakijuk megbocsájtást nyerjen. Sajnálatosan gyakran előfordul, hogy a szigorúbb európai vagy amerikai normák miatt a gyártók a kedvezőbb helyi szabványokkal rendelkező távol keleti országokban értékesítik termékeiket, ahol magasabb a megengedett károsanyag-tartalom. Ez a fajta üzleti gyakorlat azonban messze áll a definíciókban megfogalmazott társadalmi jólét megőrzésétől és bővítésétől. Ehhez kapcsolódóan az egyik legnagyobb probléma az úgy nevezett greenwashing vagy whitewashing jelenség. Ezen esetekben a vállalat a felelősségvállalást csak reklámjaiban, PR akciói vagy a márkaépítés során használja fel, vagyis kisebb méretű és jelentőségű környezetbarát vagy felelős, támogató akciók szervezésével és kommunikálásával igyekszik meggyőzni a fogyasztókat arról, hogy környezetileg vagy társadalmilag felelős, miközben tulajdonképpen ezen akciók célja a káros tevékenységről való figyelemelterelés.²⁰

2. CSR a Kárpát-medencén innen és túl

A különböző irodalmakban jellemzően háromtípusú CSR modellt tartanak számon, ezek a következők: Az USA-beli, a japán és az európai.^{8,21,22,23} Welford, Tanimoto és Suzuki, Kotler és Lee, valamint Muller alapján az alábbiakban foglalhatók össze ezek legfontosabb jellemzői.

Az USA-beli CSR modell filantropikus jellegű, a legfőbb jellemzője az önkéntesség, de a vállalatok kívül. Az Egyesült Államokat, mint a CSR „bölcsőjét” szokták emlegetni, ami nem meglepő, hiszen a környezeti és társadalmi problémák kiéleződése hívja életre a koncepciót, amelyet külső erőként a jóléti törvények támogattak. Majd az 1980-as évek végétől erősödő tendenciává válik a felelősség elvárása, s itt hajtják végre az első sikeres CRM akciót (American Express és a Szabadság-szobor) is. A vállalatok elsődleges mozgatórugója a profit, profitot termelni, adózni, majd a profit adott százalékát jótékony célokra fordítani. Ráadásul az USA adórendszere ösztönző jellegű a donációt tekintve. Jellemző tehát az amerikai vállalatokra a „jótékonyosság világgá kiáltása” és a felelősség nyilvánításának formális útja, a „hard elemek” és a „látvány CSR” dominálnak. E modell mottója tehát leginkább, ahogyan Kotlerék fogalmaznak, a „jótékonykodjunk, mert az jól mutat”.^{8,21,23}

A japán modell azért különleges, mert a CSR lényegében egy lehetetlen fogalom volt, de nem azért, amiért Friedman állította, hanem azért, mert a felelősségvállalás természetes, így a társadalmi felelősségvállalás teljesen evidens volt, a CSR koncepció pedig nehezen értelmezhető. Mindez a japán kultúrán alapszik az úgynevezett kyosei-n, amely a közös cél érdekében történő összefogást és együttműködést jelenti. A japán felelősségvállalásra jellemző a másik két modellhez képest jóval erősebb természeti környezeti fókusz, amelyet az is mutat, hogy a GRI útmutatók követésében ma már elsők között van, csak úgy, mint fenntarthatósági jelentések készítésében. Az amerikai típusú CSR a 2000-es évek elején jött divatba, ekkortól kezdenek kialakulni a CSR divíziók és jelentések. Bár

korábban, a háború után és részben előtte is, a vállalatok egy jelentős része „szociális intézmény” volt, az USA piacára való belépés után elvárt lett a filantropikus tevékenység (önkéntesség és adományok), s az ezred fordulótól az üzleti etika és a környezeti politika vált egyre fontosabbá. Az amerikai modellhez képest alapvető különbség, hogy sokáig próbálták kerülni a formális adminisztrációs folyamatokat, a látványos akciók és azok kommunikálása, jelentése helyett a soft jellegű elemek domináltak, vagyis a politikák kidolgozása és a kulturális mechanizmusok. A japán CSR mottója tehát úgy hangzana, hogy „jót természetesen”.^{8,21,22}

Az amerikaival szemben az európai modell sokkal inkább arra fókuszál, hogy maga az üzlet, a vállalkozás felelős alapokra épüljön, felelős megoldásokat alkalmazzon, vagyis mélyebb CSR jelenik meg, de emellett természetesen a motívumok esetében megjelenik a beruházás némi üzleti céllal (is), vagyis nem olyan természetes alapokon nyugszik, mint a japán modell. Az Európai Unió folyamatosan törekszik a CSR standardok kialakítása, mint például az ISO 26000 – Social responsibility, s az Európai Bizottság folyamatosan teszi közzé az EU CSR stratégiáját. Az európai modell mottója a „jót, s jól” tenni, de Európán és az Unión belül igen változatos az egyes országokban működő vállalatok felelősségvállalása.^{8,21,23}

Az Unióból kilépő Nagy-Britannia lényegében „piacvezető” ez területen pozitív vállalati attitűdjével, számos kormányzati ösztönzőivel és szigorú szabályaival. Franciaország ugyan egyre aktívabb, de főleg a szabályzás területén, a CSR-hez való pozitív vállalati hozzáállás még nem erőteljes. Németországban a CSR gyakorlati adaptálása még gyerekcipőben jár, a kormányzat számos kampányt indított a CSR népszerűsítésért a vállalatok körében. Olaszországban elsősorban pénzügyi és bankszektor a CSR terjedésének a motorja, míg Spanyolországban a jobb vállalati hírnév, imázs, a versenyelőny és az iparági trendek határozzák meg a CSR terjedésének ütemét. Nagyon érdekes a skandináv államok helyzete, amelyek jóléti államok, s ennek megfelelően az állam a CSR terjedésének irányítója. Ennek következményeként a vállalatok inkább a Friedman-féle közelítést alkalmazzák, de természetesen vannak olyan törekvések, amelyek az európai modell CSR értelmezését kívánják terjeszteni, mint például a “Nordic CSR Compass tool” 2010.^{21,23}

A Kelet- és Közép-Európában a CSR kapcsán elmondható, a régióban jelentős fejlődés ment végbe a politikai és társadalmi környezet tekintetében, s a CSR tevékenység a gazdasági aktivitáshoz kötődik ezen régióban, hiszen elsősorban a (külföldi) befektetők számára érték, az ő megnyerésük érdekében kezdenek ilyen tevékenységbe a vállalatok. Az NGO-k nyomásgyakorlási képessége korlátozott. Összességében tehát elmondható, hogy a CSR új, gyorsan terjed, de nem fejlett, inkább az akarat, mint ténylegesen felelős tevékenység jellemző a régió vállalataira.²³

3. A magyarországi CSR helyzet

A fentiek alapján logikus feltevés, hogy Magyarországon a Kelet- és Közép-Európára jellemző CSR tevékenységek figyelhetők meg, elmaradunk a nyugat-európai gyakorlattól. Jelen tanulmányban elemzett kérdések egy nagyobb kutatás 101 fős vállalati megkérdezés részeként kerültek lekérdezésre 2014 őszén. Terjedelmi okok miatt a következőkben a téma szempontjából releváns kérdéseket elemzem. A mintába kkv-k és nagyvállalatok kerültek be, mikrovállalatok nem. Szisztematikus kiválasztás történt, ahol CSR Hungary és a KÖVET kiállítói, illetve felelős listái szolgáltak alapul, vagyis olyan minden esetben a profitorientált vállalatok, amelyek elviekben érdeklődnek a felelősség kérdése iránt. A

CSR ismeretére vonatkozó szűrőkérdést is alkalmaztam, ennek megfelelően a mintába 101 bevallása szerint CSR-t ismerő vállalati válaszadó került be. Megkérdezettek a vállalatoknál jellemzően CSR-al – tipikusan a multik esetében-, marketingkommunikációval foglalkoztak vagy vállalatvezetők voltak. A kutatás a fentiek miatt nem tekinthető reprezentatívnak. Az adatok elemzését SPSS szoftverrel végeztem, az értékelő skálák minden esetben 1–5-ig terjedő Likert skálák voltak.

A vállalatok esetében vizsgáltam, hogy vajon a japán típusú természetes felelősségvállalás mozgatja-e a vállalatokat, vagy valamilyen más előny motiválja őket a felszínesebb amerikai vagy a mélyebb európai modellnek megfelelően. A válaszadók minden egyes szakirodalom által említett okot, előnyt 1-5-ig terjedő Likert skálán értékelték. A válaszok az 1. táblázatban láthatóak.

A táblázatból látható, hogy a legerősebb indokok közvetve vagy közvetlenül, de a CSR kommunikációs értékéhez kapcsolódnak, a hat legfontosabb indok között csak olyan motívumok vannak, amelyek egyértelműen a vállalatok profitorientáltságát mutatják a CSR területén is, nem dominál a természetes önzetlenség, amely csupán a 9. helyen szerepel 3,06-os átlaggal. Az eredmények alapján tehát a magyar vállalatokat általánosságban nem az önzetlenség vezérli, hanem a profitra gyakorolt valamilyen pozitív hatás. Ennek némi-
leg ellentmond, hogy a CSR-t nem tekintik valós versenyelőnynek (2,80), közvetlenül nem kívánnak pénzügyi előnyt realizálni (2,71) és a működési költségek csökkentése sem elsődleges cél ezen akciók révén (2,61). A vállalatok tehát elvárják valamilyen hasznot a CSR tevékenységtől, azonban ezek a hasznok az amerikai modell mintájára inkább a felelősség kommunikálásból eredő hasznok, amelyek közvetetten hatnak a vállalat profitabilitására, és a vállalatok nem érzik úgy, hogy valós versenyelőny alapja lenne a felelős tevékenység.

1. táblázat: A CSR legfőbb motívumai

Table 1.: The most important incentives of CSR in Hungary

| | N | Átlag | Szórás |
|--|-----|-------|--------|
| Javuló vállalati imázs elérése | 100 | 4,01 | 1,040 |
| Kommunikációs érték | 99 | 3,89 | 1,009 |
| Erősebb márkapozíció elérése | 101 | 3,44 | 1,268 |
| A vállalat vonzerejének növekedése pénzügyi piacokon (good-will javulása) | 101 | 3,39 | 1,280 |
| Fogyasztók/ügyfelek magasabb elégedettségi szintjének elérése | 100 | 3,30 | 1,142 |
| Anyavállalatnak, részvényeseknek való megfelelés | 91 | 3,23 | 1,342 |
| Kedvezőbb megítélés a hatóságok és a bírálók hatáskörébe tartozó ügyekben | 101 | 3,14 | 1,319 |
| Magasabb dolgozói elégedettség elérése | 101 | 3,14 | 1,225 |
| Nincs gazdasági célja a CSR tevékenységnek, pusztán önzetlenségből folytatják | 101 | 3,06 | 1,302 |
| Valós versenyelőny kialakítása | 101 | 2,80 | 1,183 |
| Pénzügyi előnyök (pl., magasabb piaci részesedés, értékesítés, adóalap-csökkentés) | 101 | 2,71 | 1,219 |
| Működési költségek csökkenése | 100 | 2,61 | 1,197 |

Adatok forrása: saját szerkesztés

Faktoranalízis segítségével az eredeti tizenhárom motívum négy nagyobb csoportba sorolható. A kialakuló négy faktor 71%-os magyarázóerővel bír. Ez a négy tényezőköteg a következő volt: kommunikációs érték (külső- és belső kommunikációs érték); a stakeholder csoportok meggyőzése; pénzügyi előnyök (magasabb részesedés, értékesítés) és az altruizmus. A faktoranalízis is azt támasztja alá, hogy a hazai CSR esetében a vállalatok inkább az amerikai mintát követik, kommunikálják felelős tevékenységüket, felszínesebb

akcióba kezdenek. Tovább erősíti ezt az eredményt az egyes tevékenységek bináris kimenetelű (igen/nem) mérése, amely alapján a legnépszerűbbek azok a tevékenységek, amelyek külső nyomás hatására (környezetvédelmi, munkavédelmi, minőséggel kapcsolatos előírások) kerültek kialakításra, ezeket a korábban piramis aljára sorolt tevékenységek követik, amelyek nem kerülnek túl sokba a vállalat számára. A valós felelősségvállalás az eredmények alapján várat magára.

A CSR iránti attitűd mérése kapcsán terjedelmi okok miatt csak a legfontosabb adatokat emelem ki. Általánosságban elmondható hogy a vállalatok CSR iránti attitűdje negatív, koncepcióhoz való hozzáállása pesszimista, mert alapvetően úgy ítélik meg, hogy a vállalatok azért folytatnak ilyen tevékenységet, hogy saját magukat felelősnek tűntessék fel, felelősnek kommunikálják. A vállalat válaszadóit arra kértem, hogy 1–5-ig terjedő Likert skálán értékeljék az állításokkal való egyetértést. A kérdéssel kapcsolatos eredmények esetében visszatükröződnek a motiváció esetében levont következtetések. A válaszadók szerint leginkább az jellemzi ma a CSR-t, hogy sok vállalat csak hirdeti magáról, hogy felelős, ugyanis inkább csak látszat akciókat folytat, illetve kommunikál (3,73), mert a legfontosabb cél a megfelelő médiavisszhang (3,58). Nem gondolják úgy, hogy ma Magyarországon sok a valóban felelős vállalat (2,84). A válaszadók a remélt kommunikációs érték mellett az állam, politika, illetve a törvényhozás szerepét tartják jelentősnek abban, hogy a vállalatok folytatnak-e CSR tevékenységet (3,52).

Természetesen ahogy az európai esetben is, úgy hazánkban is attitűdben és viselkedésben eltérő vállalati csoportok vannak Magyarországon. A K-közepű klaszteranalízis három fontosabb vállalati csoportot azonosított. Az eredmények alapján a kialakuló három vállalati csoport CSR-hez való viszonya igen eltérő. A multinacionális vállalatok által dominált csoport a CSR hívók csoportja, amely aktívan folytat felelős tevékenységet, érzi ennek pozitív hatását, de ez sem jelent igazán mély CSR-t (arányuk a klasztereken belül 22,9%). A második legnagyobb csoport (32,9%) a kkv-k dominálta CSR szkeptikus csoport, amely kisebb volumenű akciókat hajt végre és úgy véli, hogy CSR tevékenységet leginkább lelkiismereti, etikai okokból folytatnak a vállalatok, mert különösebb haszonnal nem jár. A legnagyobb csoport a CSR realisták csoportja (44,3%), amely a CSR tevékenység során egyfajta arany középutat követ, illetve érzékel. Bár tapasztalanak valamilyen felelős léttel járó, irodalmakban leírt előnyt, ezek mértéke nem olyan jelentős, mint az első klaszter esetében.

5. Összegzés és következtetések

A magyarországi vállalatok CSR-rel kapcsolatos általános attitűdje nem tekinthető pozitívnak, a felelős tevékenység egyfajta szükséges rossz, „muszáj”. A CSR-hez eltérően viszonyuló, azt eltérő mélységben végző vállalatok vannak (CSR szkeptikusok, CSR hívók és Realisták). A japán kultúra alapú CSR modell nem jellemző. A multinacionális vállalatok révén jelen van a jelen fejlettebb, vagy legalábbis változatosabb CSR hazánkban, a magyar kkv-k esetében kezdetleges ez a felelősségvállalás. Az európai modellbeli mélyebb felelősségvállalás tehát nem jellemző a magyar vállalatokra, inkább a Mullerat (2013) által leírt kelet- és közép-európai motívumok jelennek meg, a kommunikációs értékek és a különböző érintett csoportok, például befektetők, megnyerése. A minimális teljesítéssel sokan azonosulnak, amerikai modell filantróp jellege, a felszínesebb akciók jellemzőek, amelyeket azonban bizonyos esetekben azonban valóban az önzetlenség hív éltre, amely biztató lehet. Bár elképzelhető, hogy a CSR iránti attitűd javulni fog, a valódi, mélyebb felelősségvállalás még várat magára. Külső „kényszer” nélkül azonban a bolt-on

típusú akciók terjedésére lehet számítani, a magyarországi CSR helyzet ma még leginkább a törvények milyenségétől függ. Utóbbi kapcsán azonban intő példa lehet a nem teljesen tökéletes TAO felajánlások rendszere, illetve az is, hogy Amerikában megfigyelték a vállalati adományok emelkedésével a magán adományok mértéke jelentősen visszaesett, az állampolgárok passzívvá váltak, s összességében végül a szervezetek kevesebb támogatáshoz jutottak. Ez alapján tehát nem a vállalati adományozás ösztönzése lenne a cél, hanem a német, francia vagy a brit példához hasonlóan a először a CSR iránti attitűd javítása, az európai CSR sztenderdek adaptálásának ösztönzése, így hosszú távon a mélyebb, built-in típusú CSR tevékenység kialakulása és terjedése. Utóbbi esélyét növelheti az is, hogy napjainkban már nem csak CSR-ről, hanem társadalmi vállalkozókról is ír az irodalom, amelyek esetében vannak for-profit típusú felelős alapokon nyugvó vállalkozói motivációk.

Jegyzetek

1. Sethi, S. P. (1975): Dimensions of corporate social performance: An analytic framework. *California Management Review*. 17. évfolyam 3. szám pp. 58–64.
2. Frederick, W. C. (1994): From CSR1 to CSR2 – The maturing of business-and-society thought. *Business & Society*. 33. évfolyam 2. szám pp. 150–164.
3. Epstein, E. M. (1987): The corporate social policy process: Beyond business ethics, corporate social responsibility, and corporate social responsiveness. *California Management Review*. 29. évfolyam 3. szám pp. 99–114.
4. Friedman, M. (1970): The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine*. 1970. September 13. pp. 32–33., 122–126.
5. Carroll, A. B. (1991): The Pyramid of Corporate Social Responsibility. *Business Horizons*. 34. évfolyam 4. szám pp. 39–48.
6. Blomqvist, K. H. –Posner, S. (2004): Three strategies for integrating CSR with brand marketing. *Market Leader*. 34. évfolyam 3. szám pp. 33–36.
7. Carroll, A. B.–Shabana, K. M. (2010): The business case for corporate social responsibility: A review of concepts – Research and practice. *International Journal of Management Reviews*. 12. évfolyam 1. szám pp. 85–105.
8. Kotler, P.–Lee, N. R. (2007): Vállalatok társadalmi felelősségvállalása. HVG Kiadó, Budapest. A szó szerint idézett definíció a hivatkozott mű 11. oldalán található.
9. Széchy A. (2006): A vállalatok társadalmi felelősségének alapvető kérdései. *Vezetéstudomány*. 37. évfolyam 1. szám pp. 10–16.
10. Matten, D.–Moon, J. (2008): „Implicit” and “explicit” CSR: A conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility. *Academy of Management Review*. 33. évfolyam 2. szám pp. 404–424.
11. Európai Bizottság (2011): A vállalati társadalmi felelősségvállalásra vonatkozó megújult uniós stratégia (2011–2014). Brüsszel, 2011.10.25., COM(2011) 681 végleges.
12. Putzer P. (2016): A hazai vállalatok CSR motívumai és lehetséges jövője, a társadalmi vállalkozás. In: Fehér A., Kiss V., Soós M., Szakály Z. szerk. (2016) „EMOK XXII. Országos konferencia 2016 Tanulmánykötet: Hitelesség és értékorientáció a marketingben”. Tanulmányok. Debrecen: Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar. pp. 201–211.
13. Orosdy B. (2006): Az ökomarketing három szintje. *Marketing és Menedzsment*. 40. évfolyam 5–6. szám pp. 19–25.
14. Berger, I. E.–Cunningham, P.–Drumwright, M. E. (2007): Mainstreaming corporate social responsibility: developing markets for virtue. *California Management Review*. Summer 2007. 49. évfolyam 4. szám pp. 132–157.
15. Tóth G. (2007): A valóban felelős vállalat. KÖVET, Budapest.
16. Kun A. (2009): A multinacionális vállalatok szociális felelőssége – CSR-alapú önszabályozás kontra (munka)jogi szabályozás. Ad Librum, Budapest.

17. Perks, K. J.–Farache, F.–Shukla, P.–Berry, A. (2013): Communicating responsibility-practicing irresponsibility in CSR advertisements. *Journal of Business Research*. 66. évfolyam pp. 1881–1888.
18. Mullerat, R. (2010): *International corporate social responsibility – The role of corporations in the economic order of the 21st century*. Wolters Kluwer, Austin, Boston [etc.].
19. Wolff, F.–Barth, R. (2005): *Corporate Social Responsibility: Integrating a business and societal governance perspective*. The RARE project's approach, http://www.rare-eu.net/fileadmin/user_upload/documents/RARE_Background_Paper.pdf. Adatok letöltve: 2013. augusztus.
20. Peattie, K. (1992): *Green marketing*. Pitman, London.
21. Welford R. (2005): *Corporate Social Responsibility in Europe, North America and Asia: 2004 Survey Results*. *The Journal of Corporate Citizenship* 17. évfolyam (Spring 2005) pp. 33–52.
22. Tanimoto, K.–Suzuki, K. (2005): *Corporate Social Responsibility in Japan: Analyzing the participating companies in global reporting initiative*. Working Paper 208, March 2005 p. 21.
23. Mullerat, R. (2013): *Corporate Social Responsibility: A European Perspective*. The Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series June 2013, 13. évfolyam 6. szám

Felhasznált irodalom

- Kotler, P.–Lee, N. R. (2007): *Vállalatok társadalmi felelősségvállalása*. HVG Kiadó, Budapest.
- Kun A. (2009): *A multinacionális vállalatok szociális felelőssége – CSR-alapú önszabályozás kontra (munka)jogi szabályozás*. Ad Librum, Budapest.
- Mullerat, R. (2013): *Corporate Social Responsibility: A European Perspective*. The Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series June 2013, 13. évfolyam 6. szám.

A FÜRDŐK JELENTŐSÉGE AZ ÉSZAK-ALFÖLDI RÉGIÓ EGÉSZSÉGTURIZMUSÁNAK FEJLESZTÉSÉBEN

THE IMPORTANCE OF BATHS IN THE DEVELOPMENT OF NORTHERN GREAT PLAIN'S HEALTH TOURISM

LÖVEI-KALMÁR KATALIN tanársegéd

Debreceni Egyetem Egészségügyi Kar Egészségtudományi Intézet
Egészségügyi Informatikai Tanszék

Abstract

In the economy of Hungary and in its development, tourism has a prominent role since the turn of the millennium. Based on the natural features of the country and the Northern Great Plain Region, building on and developing existing infrastructure, health tourism has become a top priority in recent development cycles. This area is also an important part of the National Tourism Development Strategy, the National Health-Tourism Development Strategy and the North-Great Plain Tourism Development Strategy and the Hungarian Tourism Agency has now become a major contributor to the growth of demand. The article summarizes the natural medical factors, planning documents and realized developments of the region. Based on the annual report of the Hungarian Tourism Agency and based on the statistical data of the Central Statistical Office in 2016, I quantify the supply and demand or guest data. My aim is to present the role of baths in health tourism, and to outline trends in demand and the expected health tourism development directions based on current development documents.

Bevezetés

Jelen cikkben az Észak-alföldi régió egészségturizmusának fejlesztését követem nyomon az ezredforduló utáni fejlesztési dokumentumokra támaszkodva. A régió természeti adottságaira alapozva, a már meglévő infrastruktúrára épülve és azt bővítve, fejlesztve az egészségturizmus kiemelt terméként szerepelt az elmúlt fejlesztési ciklusokban. Az egykori Magyar Turizmus Zrt. jogutódja a Magyar Turisztikai Ügynökség is kiemelt kommunikációval népszerűsíti az egészségturizmust és segíti a kereslet erősödését.

Az adatgyűjtés során a hangsúlyt a fürdők egészségturizmusban betöltött szerepére helyeztem. A Magyar Turisztikai Ügynökség éves jelentése alapján és a Központi Statisztikai Hivatal 2016. évi statisztikai adatait felhasználva számszerűsítem a fürdők kínálati és keresleti – vendégforgalmi adatait, a kereslet tendenciáit, valamint a jelenleg érvényben lévő fejlesztési dokumentumok alapján felvázolom a jövőben várható egészségturisztikai és fürdő-fejlesztések irányait.

Szakirodalmi áttekintés

Magyarország geotermikus adottságai alapján a világon és Európában is egyedülálló mennyiségű és minőségű termálvíz-készlettel rendelkezik. Területének 80 százaléka alatt található termál-, illetve gyógyvíz.¹ További előnyünk, hogy míg Japánban és Izlandon magas hőmér-

sékletű, de alacsony ásványianyag-tartalmú, Olasz- és Franciaországban pedig magas ásványianyag-tartalmú, de többnyire jóval alacsonyabb hőmérsékletű vizek találhatók, addig hazánkban a vizek magas ásványianyag-tartalmúak. Az ország egyéb természetes gyógytényezőiben is rendkívül gazdag: 5 gyógy barlang és 1 gyógy gázfürdő, mofetta mellett több ezer hévízkút üzemel napjainkban, a minősített gyógyvízkutak száma közel 250 db, a minősített gyógyfürdők száma meghaladja a hetvenet. Elhelyezkedéséből adódóan az Észak-alföldi régió a leggazdagabb minősített gyógytényezőiben. 5 minősített gyógyiszaplelőhelyből kettő, a tiszasülyi és a hajdúszoboszlói is az Észak-alföldi régió területén található.²

Nemzetközi és magyar viszonylatban is megállapítható, hogy a turizmus legdinamikusabban fejlődő területe és az egyik legfontosabb utazási motiváció is az egészségturizmus. Fogalmi megközelítése összetett, megközelítésével kapcsolatban nem alakult ki konszenzus sem turisztikai, sem pedig egészségügyi szempontból. Jelentős különbségek tapasztalhatóak a nemzetközi piacon az egyes országokban használt definíciókat illetően.³ Gyűjtőnévként magába foglalja az egészséggel kapcsolatos utazási típusokat. A különböző meghatározások alapján általánosan elmondható, hogy az egészségturizmus a turizmusnak azon területét jelenti, ahol a turista utazásának fő motivációja az egészségi állapotának javítása vagy megőrzése, tehát a *gyógyulás* vagy a *megelőzés*.⁴ Ebből adódóan az egészségturizmuson belül két alszektort lehet elkülöníteni, a gyógyturizmust és a wellness turizmust.⁵ Ha ebben a rendszerben a szolgáltatókat is megpróbáljuk elhelyezni, akkor válik egyértelművé a fürdők egészségturizmusban betöltött szerepe. A fürdők több típusa is, mint pl. élmény-, strandfürdők illetve uszodák, valamint a wellness szállodák wellness részlegei is helyszínei lehetnek a rekreációs turizmusnak. A másik pillérhez kapcsolódva pedig a természetes gyógy tényezőkön alapulnak a termál-, gyógy- és barlangfürdők, valamint az orvosi- vagy medical turizmushoz kapcsoltan a rehabilitációban is kulcsszerepet játszanak sok esetben a gyógyfürdők és szolgáltatásaik. Ez az értelmezés az egészségturizmust pozitívan pozicionáló határterületi turisztikai termékfejlesztést is lehetővé tesz, ezáltal a turizmus több új ága is kapcsolódik az egészséghez, illetve feltételezi az egészségügyi szolgáltatási hátteret, így új, eddig elzárt célcsoportok is bevonhatók a turizmusba.⁶ Utazási motiváció tekintetében egyre erősebb kereslet mutatkozik az egészség megőrzése, szépségápolás, relaxáció, test és lélek karbantartása iránt. A wellness motivációkon túl pedig az előregedő európai társadalom növeli a gyógyturizmus iránti keresletet. Ezen megközelítésből adódóan a turisztikai termékek közül a legszélesebb célcsoporttal rendelkezik, ez pedig az egészségturisztikai vonzerők széles körű, komplex hasznosítását teszi lehetővé.⁷ A gyógyturizmus szolgáltatásait figyelembe véve nem jellemzi szezonális és a kúra alapú szolgáltatásoknak köszönhetően a turizmus leghosszabb átlagos tartózkodási ideje jellemzi. Ágazati-és gazdasági szempontból kiemelt előnye a vendégek magas fajlagos költsége.

A kereskedelmi szálláshelyek kapacitáskihasználtsága a KSH 2016. évi adatai alapján átlagosan 46,8 százalék volt. A szállodák ettől jobb eredményt értek el, 2016-ban 56,2 százalékos kihasználtsággal üzemeltek. Az egészségturizmus jelentőségét mutatja az is, hogy más szállástípusokkal ellentétben a gyógyszállodák 64,7 százalékos kapacitáskihasználtságot realizáltak és érdemes megjegyezni azt is, hogy egyes szanatóriumok, gyógyközpontok esetében a 85–90 százalékos kihasználtság sem ritka. 2016-ban a vendégek által eltöltött 27,6 millió vendégéjszakából közel 2,4 millió vendégéjszaka realizálódott gyógyszállodákban, ez közel azonos arányban oszlik meg a külföldi és belföldi vendégek között. Ezen adatok azonban nem tartalmazzák elkülönítve a wellness szállodák adatait, amely a becslések alapján közel háromszoros keresleti adatokat realizálhat. Az egészségturizmus harmadik meghatározó szolgáltatói a fürdők.

A Magyar Turisztikai Ügynökség évről évre meghatározza Magyarország TOP20, vagyis leglátogatottabb településeit összevontan, illetve külföldi és belföldi vendégforgalmi adatok alapján. A fürdők turisztikai jelentőségét, vonzerejét mutatja, hogy a lista településeinek több-

sége fürdőváros. Hajdúszoboszló, Bük, Hévíz, Sárvár, Zalakaros és Egerszalók szinte egyetlen attrakció a fürdője.⁸ Az első 20 városból, Debrecen, Nyíregyháza és Hajdúszoboszló is az Észak-Alföldi régió területén található. A továbbiakban igyekszem a fejlesztési dokumentumok alapján a fürdők jelentőségére és a tervezett vagy megvalósult fejlesztések segítségével a régió egészségturizmusában a fürdők szerepére helyezni a hangsúlyt.

A Széchenyi Terv és az Észak-Alföldi Operatív Program hatása az egészségturizmusra

Az ország geotermikus adottságaira épülő fürdőink számának növekedését több mérőföldkőnek és időszaknak is köszönhetjük. A 20. században olaj után kutatva sok termál- és gyógyforráskút épült ki, ilyen „fiatal” fürdő például a hajdúszoboszlói is. Azonban jelentős „mennyiségi és minőségi” változás egyértelműen a Széchenyi Tervnek köszönhető, melynek turizmusfejlesztési alprogramjai közül az egészségturizmus és azon belül is a fürdők fejlesztése kiemelt jelentőséggel bírt. Célterületei a működő gyógy- és termálfürdők felújítása, valamint szolgáltatásainak komplex fejlesztése volt a feltárt, de még nem hasznosított termálvízkinccs egészségturisztikai hasznosításának támogatásával. A gyógy- és termálfürdőhelyek, egészségturisztikai központok infrastrukturális fejlesztése, az egészségturisztikai szolgáltatások, az alap- és turisztikai infrastruktúra, valamint a települési környezet összehangolt, turisztikai célú fejlesztése is prioritás volt kiegészítve a szakterület intézmény- és szabályozórendszerének kialakításával, speciális marketing kidolgozásával és humánereőfejlesztéssel. A hat évre meghirdetett Széchenyi Terv elképzeléseivel összhangban a Gazdasági Minisztérium elkészítette az egészségturizmus 10 éves fejlesztési tervét, melynek eredményeként Magyarországon kialakulhatott az a többszintű (nemzetközi, regionális, helyi) jelentőséggel bíró gyógyfürdő-rendszer, amely a turizmus trendjeinek megfelelő minőségi szolgáltatásokkal fogadja a külföldi és belföldi turistákat. A fejlesztések keretében a hagyományos gyógyfürdőzés kiegészült az egyre népszerűbb wellness programokkal is, melyek az egész család részére biztosították a közös üdülés lehetőségét, figyelembe véve az egészség megőrzésének egyre fontosabb elvét is.⁹ A pályázatok közvetlen célja magas színvonalú, piacépes szolgáltatást nyújtó egészségturisztikai központok (termál- és gyógyfürdők, gyógybarlangok, természetes CO₂-terápiás helyek) kialakítása, infrastruktúrájuk és környezetük fejlesztése, valamint az ezen létesítményekhez kapcsolódó szálláshelyek fejlesztésének ösztönzése volt.

A turisztikai pályázatok közül az egészségturisztikai beruházások kapták a legnagyobb összegű állami támogatást.¹⁰ Ezen fejlesztésnek köszönhetően a szezon átlagos hossza a fejlesztések előtti 221 napról a beruházások eredményeképpen 316 napra nőtt, ami 95 napos, azaz 43 százalékos növekedésnek felel meg. A medencék vízfelszíne mintegy 31 ezer m²-rel, mintegy 47 százalékkal nőtt. Ezen belül a nyári medencék vízfelszíne közel 50 százalékkal, míg a téli medencéké 41 százalékkal bővült. A gyógyfürdők éves befogadóképessége 50,5 százalékkal nőtt. 74 gyógyfürdő-fejlesztési program részesült támogatásban. A fürdők és gyógyintézmények mellett egy-egy gyógybarlang és szén-dioxid-terápiát alkalmazó intézmény, valamint nyolc szálloda is direkt támogatást kapott. A kínálat ilyen mértékű növekedéséhez elengedhetetlen a tudatos marketing. Ennek köszönhetően pár év leforgása alatt a keresletben is dinamikus növekedés volt tapasztalható. A vendégforgalom a 2000–2003. évek viszonylatában 12,7 millió főről 26%-kal 16,1 millió főre nőtt.

Az Észak-alföldi régióban 2000–2006 között termál-és gyógyvízre alapozott turisztikai fejlesztések közel 9,5 milliárd forint összértékben valósultak meg. Támogatott fürdők voltak többek a hajdúszoboszlói Hungarospa Gyógyfürdő, a debreceni Aquaticum Gyógy-

és Fürdőközpont, Nyíregyházán az Aquarius Élményfürdő, de nem megyeszékhelyek fürdői is fejlődtek, pl. Szolnokon, Cserkeszőlőn, Hajdúböszörményben, Püspökladányban, Balmazújvároson, Kisvárdán, Túrkevéen, Martfűn és Vásárosnaményban.

A 2007–2013 Európai Unió tervezési időszak régióként megjelenő fejlesztési forrásai, a Regionális Operatív Programok keretében kerültek kiosztásra. Ebben az időszakban készült el az Országos Egészségturizmus fejlesztési stratégia, az Észak-alföldi régió Turizmusfejlesztési Stratégiája. Ezen dokumentumokban a régió turizmusfejlesztési jövőképe: Komplex turisztikai kínálattal rendelkező régiót vizionál, melyben a turizmus fontos húzóágazat. A régió vonzerő és attrakciófejlesztésének fejlesztési irányai közül továbbra is kiemelt termék volt a gyógy- és wellnesssturizmus. Ezen túl a komplexitást az üzleti- és a konferenciaturizmus, a Tiszai- (vízi) turizmus, az örökségturizmus, az öko- és a falusi turizmus valamint a golfturizmus támogatásával kívánták elérni.¹¹ Ebben a tervezési időszakban két ciklusban is támogatták a gyógy-és wellnesssturizmus területét. A fedett fürdők létesítésének támogatása, gyógyfürdők korszerűsítése, kórházakhoz kapcsolt egészségturisztikai centrumok létrehozása, a gyógyturizmus centrumaihoz kapcsolt rehabilitációs, fizioterápiás és rekreációs központok fejlesztése és komplex egészségturisztikai csomagok kialakításának támogatása alprojektek formájában valósult meg kiegészítve a marketing tevékenység kötelezővé tételével. Valamint segítették a vendégfogadási feltételek javítását is, de a kereskedelmi szálláshelyek fejlesztése esetén nehéz a fejlesztési volument egyértelműen az egészségturizmushoz kapcsolni.¹² Ebben az időszakban az Észak-alföldi régióban 3,5 milliárd forintnyi támogatásban 8 fürdő részült. (Széchenyi 2020, támogatott projekt kereső, saját keresés) Ekkor már nem a fürdők számának bővítése, vagy a medencék számának és vízfelszín növelése volt a cél, sokkal inkább a fedettség növelése, mellyel tovább csökkenthető a szezonális. Az erősen kínálati fürdőpiac egyre erősödő versenyét kiküszöbölendő a komplexitás mellett a fejlesztések támogatását inkább az egyediséghez és a versenyképességhez kötötték, a fürdők pozicionálásával és differenciált célcsoport kiválasztásban látták a verseny elkerülésének megoldását. Az egészségturisztikai beruházások esetén előtérbe kerültek az élményelemek, az arculat kialakítása és a megelőzés fontossága kapcsán a wellness részlegek kialakítása. Az egészséges életmód és a megatrendek mind a megelőzés fontosságát hangsúlyozzák, ehhez illeszkedve egyre nagyobb kereslet mutatkozik a wellness szállodák szolgáltatási iránt, a támogatások egy része a kereskedelmi szálláshelyek funkcióbővítése kapcsán wellness szállodákat is érint, erre vonatkozó adatok azonban nem elérhetőek, pedig valószínű, hogy az egészségturizmusban mind kereslet mind kínálat vonatkozásában a legmeghatározóbb területről beszélhetnénk.

Az adatgyűjtésről

A cikk megírásakor célt az volt, hogy mérhető, leginkább összehasonlítható adatokkal számszerűsítsem és bemutassam a fürdők egészségturizmusban betöltött szerepét, különös tekintettel az Észak-alföldi régióra. Ehhez ismernünk kell az ágazat szereplőinek keresleti, vagyis vendégforgalmi adatait és kínálati és kapacitás kihasználtsági paramétereit. Mivel az egészségturizmus két pilléréhez a fürdőkön túl szálláshelyszolgáltatóként a wellness-és gyógyszállodák tartoznak, így együtt alkotják az egészségturizmus szereplőit. Először a Központi Statisztikai Hivatal tájékoztatósi adatbázisából szűrtem le az adatokat. Azonban míg a kereskedelmi szálláshelyek között a gyógyszállodák adatai elkülönítetten is láthatóak, addig a wellness szállodák adatait 2013 óta nem teszik közzé, ezzel megnehezítve az „ágazat” mérhetőségét. A Magyar Turisztikai Ügynökség éves riportja is a KSH adatai alapján készül, így

ebben a dokumentumban sem találhatóak pontos adatok, de utalás sem a wellness szállodák keresleti-kínálati adataira vonatkozóan. Az itthon.hu szakmai oldalán a turisztikai kutatások adatbázisában és a Kutatások, statisztikák turisztikai termékeként közzétett felméréseiben sincs a 2008. évi stratégiát követően országos vagy régiós egészségturizmusra vonatkozó kutatás, adat. A gyógyszállodákra és a gyógyturizmusban érintett települések adatai is 2013. éviéek. Szakmai szervezetek, mint pl. a Magyar Wellness Társaság vagy a Termál-Egészségipari Klaszter sem tesz közzé adatokat. A Magyar Fürdőszövetség évente gyűjti és legutoljára 2016-ban a 2015-évi adatok alapján készített jelentést, de itt csak a szövetség tagjai – összesen 84 fürdő – által visszaküldött adatok alapján készített elemzést érhetjük el. Így csak a rendelkezésre álló adatok alapján tudom bemutatni a fürdők statisztikáit, illetve az elérhető, összehasonlítható adatok alapján vonok le következtetéseket.

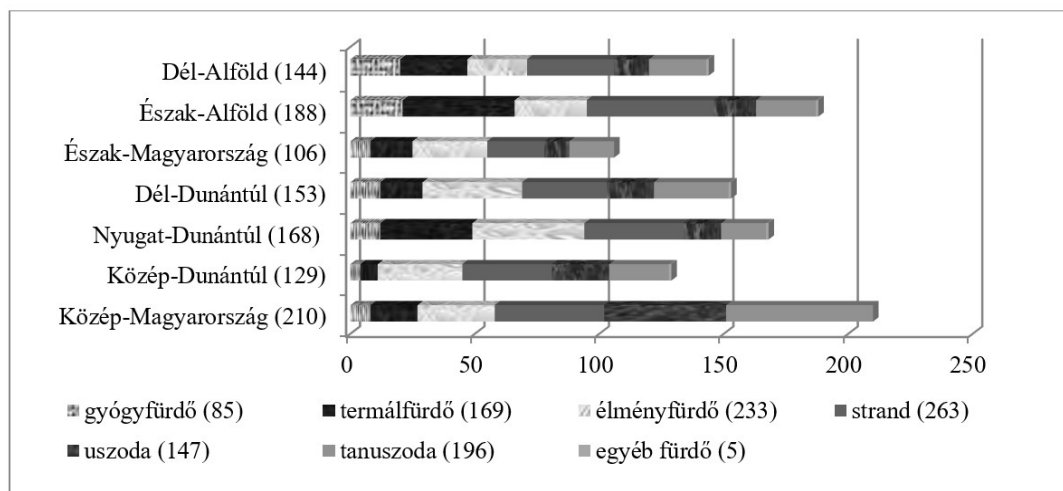
A fürdők turisztikai kínálata és vendégforgalmi adatai 2016-ban

A továbbiakban csak a KSH adatbázisából kinyert, 2016. évi adatok alapján mutatom be a fürdők jelenlegi turisztikai erejét és jelentőségét, mely egyértelműen a fent részletezett tudatosan tervezett fejlesztések hatására alakult ki.

2016-ban Magyarországon 564 fürdő üzemelt, melyből 167 idényjelleggel, 397 pedig egész évben nyitva tartott. A fürdők típusa és régiók szerinti megoszlását a 1. ábra szemlélteti. Szembetűnő, hogy ezen számadatok alapján összesen 1098 fürdőről beszélhetnénk, de ne felejtkezzünk meg a fürdőkomplexumokról, illetve azokról a szolgáltatókról, ahol egy fürdőn belül több típusú részleg is üzemel, így oldható fel ez az „ellentmondás”. Egyszerű számtani átlaggal pedig könnyen kikövetkeztethető, hogy átlagosan 2 típusú fürdő is működik egy egységen belül, ami annak köszönhető, hogy a fürdő üzemeltetése igyekszik minél több célcsoport igényeit kielégíteni.

1. ábra: Fürdők száma típus és régiók szerint Magyarországon 2016-ban

Figure 1.: The number of Baths by regions and types



Forrás: KSH adatbázis, szerkesztés

Magyarországon a legnagyobb számban strandok (263 egység) és élményfürdők (233 egység) üzemelnek jelenleg. 169 termál és 85 minősített gyógyfürdőt tartunk számon. Ezek azok a típusok, melyek a turisztikai vonzerővel bírnak. Ha a régiók szerinti megosz-

lást figyeljük, akkor Közép-Magyarország után az Észak-alföldi régió területén van a legtöbb fürdő, 188 egységgel. Típus szerint azonban több fürdő esetén is az Észak-alföldi régió vezet 21 gyógyfürdővel, 51 stranddal és 45 termálfürdővel. 2016-ban a fürdők összesített napi legnagyobb befogadó képessége 880 273 fő volt, a medencék vízfelszíne pedig 596 876 m². Az Észak-alföldi régió fürdőiben 147 511 fő tartózkodhat egy időben és a legnagyobb medence vízfelszínnel bír: 147 462 m². Szolgáltatásokat vizsgálva a fürdők kiegészítő tevékenysége közül a kereskedelem-vendéglátás a leggyakoribb, az országban 341 egység működik fürdőkhoz csatoltan, majd ezt követik az egészségmegőrző-wellness szolgáltatások is; 286 egység és 150 fürdőben van lehetőség gyógykezelés igénybevételére, 148 egységben szépsészeti szolgáltatásokra és 111 egységben orvosi vizsgálatra.

Csak a keresleti adatokat figyelve, a kereskedelmi szálláshelyek adataihoz hasonlítva egyértelmű a fürdők népszerűsége és jelentősége: évente több, mint 41 millió vendég látogat el fürdőinkbe, költségeik révén mintegy 156 milliárd forintnyi bevételhez juttatják az ágazatot. Itt utalnék vissza a Széchenyi Terv hatásánál részletezett eredményre, mely szerint 2000–2003. évek viszonylatában 12,7 millió főről 16,1 millió főre nőtt a fürdővendégek száma, tehát az azt követő évek munkájának köszönhetően pedig gyakorlatilag 250 százalékos növekedést tapasztalhatunk, ami egyértelműen hatalmas növekedés és nagyszerű eredmény.

Érdeemes megjegyezni, hogy a fürdőkben OEP támogatást igénybe vevő vendégszáma több, mint 2,3 millió fő. Volumenét tekintve nem elhanyagolható, de arányaiban nem tesz ki 6 százalékot. A Szép kártyával történő befizetés értéke közel 12 milliárd forint, az árbevétel arányában 7,6 százalékot eredményez, a rekreációs alszámla jelentősége is mindenképp fontos tényezője a bevételnek és bizonyítéka a Szép kártya turizmus ösztönző erejének.

Az Észak-alföldi régió adatait figyelve egyértelműen megállapítható, hogy a régió kínálati dominanciája nem tükröződik a keresleti adatokban. Mind a vendégforgalmat, mind a bevételt tekintve megelőzi a Közép-magyarországi régió és a Nyugat-Dunántúl. És bár a szakma fürdő kapacitáskihasználtságról nem beszél, az adatok összefüggéseit tekintve biztos, hogy a régióban ilyen értelemben lenne még hová fejlődni.

1. táblázat: Magyarországi fürdők keresleti adatai: vendégforgalom, árbevétel

Table. 1.: Demand datas of hungarian baths: number of guests and income

| Régiók | Összesen (ezer fő) | Ebből OEP támogatott (ezer fő) | OEP támoga- tottak aránya a vendégfor- galomban | Fürdők árbe- vétele (millió Ft) | Szép kártyá- val történő befizetés, millió Ft |
|--------------------|-----------------------|--------------------------------------|--|---------------------------------------|--|
| Közép-Magyarország | 10 609 | 423 | 3,98% | 39 968 | 2 084 |
| Közép-Dunántúl | 3 170 | 120 | 3,79% | 16 548 | 1 681 |
| Nyugat-Dunántúl | 7 722 | 461 | 5,96% | 41 585 | 2 685 |
| Dél-Dunántúl | 3 764 | 210 | 5,59% | 12 259 | 1 247 |
| Észak-Magyarország | 3 978 | 93 | 2,33% | 19 213 | 2 028 |
| Észak-Alföld | 6 396 | 511 | 7,98% | 17 102 | 1 255 |
| Dél-Alföld | 5 456 | 515 | 9,44% | 9 275 | 891 |
| Összesen | 41 096 | 2332 | 5,67% | 155 950,8 | 11 872 |

Forrás: KSH adatbázis, saját szerkesztés

Az egészségturizmushoz kapcsolódó gyógyszállodákban 2016-ban 708 259 vendég 2 358 522 vendégéjszakát töltött, melyből a külföldi és belföldi vendégéjszakák megoszlása közel azonos. A gyógyszállodák bruttó szállásdíj bevétele országosan 22,3 milliárd forint volt, a régióban pedig 2,6 milliárd forint. Az Észak-alföldi régió gyógyszállodáiban 120 177 fő vendég 395 825 éjszakát realizált. A szállodák és a fürdők adatait összehasonlítani a vendégek számánál

lenne a legcélszerűbb, de meg kell jegyezni, hogy a belépők értékesítésénél minden jegy eladása új vendég érkezését jelenti, tehát ha ugyanaz a vendég egymást követő napokon is belép a fürdőbe, azzal növeli a vendégek számát, míg a szálláshelyeken a vendégek száma és az eltöltött vendégéjszakák száma segíti árnyalni pontosabban meghatározni a vendégforgalmat. Ebben a tekintetben is a 41 millió fürdővendég a kereskedelmi szálláshelyek 11,1 millió vendégéhez és 27,6 millió vendégéjszakájához képest többszörös vendégforgalmi adat. A fürdővendégek számát elosztva az év napjaira 112 591 vendég az éves átlagos napi forgalom, mely a fürdők napi befogadóképességének tükrében (880 273 fő) a kapacitás 12,7 százalékos átlagos kihasználtságát jelenti. Ez természetesen nagy mértékben összefügg a nyitott medencés fürdők időjárástól való függőségével, mivel a nyári kánikula idején a vidéki és fővárosi fürdők is teljes kihasználtsággal működnek. A fenti adatok tükrében megállapítható, hogy a magyar fürdők piaca erősen kínálati, mely az ágazat gazdálkodásának nehézségeire is választ ad. Kérdés, hogy a további fejlesztések milyen irányba mutatnak.

Hogyan tovább? – tervezett fejlesztések

A 2014–2020-as Európai Unió fejlesztési időszakban a tervezés egysége területfejlesztési tekintetben a régió (NUTS II.) helyett a megye (NUTS III.) lett. Így a fejlesztési dokumentumok kidolgozása a régiós szintről átkerült a megyei szintre. A koncepciók tárgyiasult formája az operatív programokban ölt testet, amelyek megvalósításához kapcsolódó pályázati felhívások jelenleg is megjelenés alatt állnak. A *Terület- és Településfejlesztési Operatív Programok* célkitűzései alapján a régióban, vagyis a három megye területén közösségi finanszírozásban fürdőfejlesztés nem támogatott. Ez azonban nem azt jelenti, hogy ebben az időszakban egyedi fürdőfejlesztések nem valósulhatnak meg. Erre jó példa a megyei jogú városok fejlesztését célzó, hazai forrásból megvalósuló *Modern városok program*, amely a gazdasági-és infrastrukturális fejlesztések mellett turisztikai célú beruházásokat is támogat. Ennek köszönhetően például Debrecenben egy régóta tervezett, nagyléptékű, innovatív élményelemeket, látványos, egyedi, mérnöki megoldásokat és szórakoztató informatikai rendszert is magába foglaló fürdőfejlesztéssel számolhatunk a következő két évben.

Épp a cikk megírásakor zajlik, zajlott a Turizmus Summit 2017. konferencia, melyen bemutatásra került a Nemzeti Turisztikai Ügynökség által kidolgozott Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégia, melyet a Kormány még nem tárgyalta, társadalmi egyeztetés alatt áll. Jelenleg pontos források és keretek nem láthatóak, de a legtöbb fejlesztést Európai Unió forrásból – a gazdaságfejlesztő GINOP, a területfejlesztési TOP, illetve ahol lehet, a közép-magyarországi VEKOP programból – fizetnék, de utaltak a 3400 milliárdosra becsült Modern Városok Programra is, tehát itt lesz átfedés a programok céljai és forrásai szempontjából. A dokumentumból egyértelműen kiderül, hogy a tervezés és fejlesztések alapegysége a desztináció lesz és országosan is kiemelt fejlesztési térség lesz a Debrecen-Hajdúszoboszló térsége Hajdúszoboszlóval és Hortobággal. A stratégia „A” pillére a Kisfaludy Turisztikai Fejlesztési Program, mely szintén a desztinációs logikán alapuló termék- és attrakciófejlesztés, alpinfrastruktúra-fejlesztés lesz, de ebben a jelenleg látható célkitűzések alapján fürdőfejlesztés nem szerepel. Ellenben a szintén a régióhoz tartozó Nyírséget Magyarország San Diegójaként vizionálják, ahol a Nyíregyházi Állatpark mellé még egy másik „meghatározó tematikus park” is létrejöhetne az MTÜ szerint, de emellett fejleszteni lehet Sóstógyógyfürdőt, a Leveleki-tó környékét, a Sóstói Múzeumfalut, a nyíregyházi Szabadtéri Színpadot és a máriapócsi zarándokutat is. Tokaj egy olyan prémium-desztinációvá változik majd, ami méltó a környék jó híréhez és világörökségi címéhez. A

másik terület a Felső-Tisza vidéke, melyet az ökoturizmus Mekkájává alakítanának a kérekpáros és vízitúra-infrastruktúra fejlesztéssel, itt azonban egyértelműen tovább fejleszténék az egészségturizmust is a kisvárdai fürdő képében. A stratégiában nagy célokat határoznak meg, például hogy 2030-ra közel kétszer annyi vendégéjszakát töltsenek külföldi és belföldi turisták magyar kereskedelmi szálláshelyeken, mint tavaly: 27,6 millió helyett 50 milliót, emellett olyan célokat tűzött ki magának a kormány, pontosabban a turisztikai ügynöksége, hogy 2030-ra a GDP 16 százalékát a turizmus adja a 2013-as 9,8 (és a 2016-os 10,5) százaléka helyett; az ágazat a 2013-as 364 ezer fő helyett 2030-ra 450 ezer embert foglalkoztasson közvetlenül és az MTÜ levezényeljen 400 fejlesztést.¹³

Összefoglalás

Áttekintve, összegezve az elmúlt 20 év hazai egészségturisztikai és fürdőfejlesztéseket célzó stratégiákat és a megvalósult fejlesztések eredményeit a rendelkezésre álló adatok alapján, egyértelműen megállapítható, hogy hazánk geotermikus adottságaira alapozva és a turizmus gazdaságban betöltött szerepét tovább erősítendő az ezredfordulót követően jelentős mennyiségi fejlődés volt tapasztalható, melynek eredményeként a fejlesztési stratégiákban egyre inkább előtérbe került a minőség és az egyediség, a versenyképesség támogatása a szervezeti-és működési feltételek valamint a szolgáltatás-és humán erőforrás fejlesztésével segítve. A fürdők domináns jelentőségűek hazánk és az Észak-alföldi régió egészségturisztikai kínálatában és keresletében egyaránt. A megvalósult fejlesztések hatására a fürdők száma, mérete, befogadó képessége, de még a realizált kereslet is dinamikusan növekszik, bár a kereslet volumene egyelőre éves átlagértékeket tekintve jelentősen elmarad a kínálattól, mely megfelelő desztinációs marketing tevékenységgel tovább javítható és segítheti a 2030-ig kitűzött nagy turisztikai és egészségturisztikai célok megvalósulását mind a kiemelt desztinációkban, de a vizsgálat régióban és országos értelemben is.

Jegyzetek

1. Gáspár Emese (2009): Magyarország geotermikus adottságai – termálkarszt gyógyvizek Magyarországon 181–188. old.
2. Önkormányzati és Területfejlesztési Minisztérium (ÖTM) Turisztikai Szakállamtitkársága (2007): Az Országos egészségturizmus fejlesztési stratégia. Turizmus Bulletin. XI/4.szám. 55–56. old.
3. Könyves Erika–Müller Anetta–Ködmön József (2013): Az egészségturizmus fókuszai. Debreceni Egyetemi Kiadó. Debrecen. 40. old.
4. Melanie Smith–Puczkó László (2010): Egészségturizmus, gyógyászat, wellness, holisztika. Akadémia Kiadó. Budapest. 12. old.
5. Kincses Gyula–Borbás Ilona–Mihalicza Péter–Udvardy Enikő–Varga Eszter (2009): Az orvosi szolgáltatásokra alapuló egészségturizmus tendenciái. 2009. 12. 10. 10. old. http://www.eski.hu/new3/gyogyturizmus/zip_doc_2009/egeszsegturizmus.pdf
6. Egészségügyi Stratégiai Kutatóintézet (2010): Az egészségügyi turizmus jövőképe, szükséges fejlesztési irányai. Tanulmány. Budapest. https://era.aeek.hu/zip_doc/gyogyturizmus/zip_doc_2010/ESKI%20egeszsegturizmus%2020100607.pdf
7. Halassy Emőke (2007): A magyar lakosság és a vízi, a vízparti, valamint a gyógy- és wellness-turizmus kapcsolata. Turizmus Bulletin XI/4.szám. 2–12. old.
8. Magyar Turisztikai Ügynökség (MTÜ) – Guller Zoltán (2016): Turizmus Magyarországon 2016. – Riport a rekordévről. http://itthon.hu/documents/28123/40413859/Turizmus_mo_2016.pdf/09e2cca9-58b7-46c7-8cd1-f62fc351e81c

9. Gyarmati Petra (2005): Lenyűgöző wellness választék. Turizmus Trend 7–8. sz. 35–38. old.
10. Budai Zoltán (2001): A Széchenyi Terv keretében megvalósuló egészségturisztikai fejlesztések első félévének eredményei. Turizmus Bulletin 2001/3. szám. 9–14. oldal.
11. Müller Anetta–Könyves Erika (2006) Az egészségturizmus lehetőségei az Észak-alföldi régióban. Acta Academiae Paedagogica Agriensis XXXIII. 132–144. old.
12. Kerényi Erika–Müller Anetta–Könyves Erika–Lázárné Fodor Ibolya–Mosolyi Attila (2010): Turisztikai márka és termékfejlesztés lehetőségei az egészségturizmusban az Északmagyarországi és az Észak-alföldi régiókban. Acta Academiae Paedagogica Agriensis XXXVII., 67–73. oldal.
13. Magyar Turisztikai Ügynökség – MTÜ (2017): Nemzeti turizmusfejlesztési stratégia 2030 – társadalmi egyeztetésre bocsátott változat http://www.gkrte.hu/user/magazin2/1932/Turizmusfejlesztési_strategia_tarsadalmiegyeztetésre%202017.pdf

Felhasznált irodalom

- Budai Zoltán (2001): A Széchenyi Terv keretében megvalósuló egészségturisztikai fejlesztések első félévének eredményei. Turizmus Bulletin 2001/3. szám. 9–14. oldal.
- Egészségügyi Stratégiai Kutatóintézet (2010): Az egészségügyi turizmus jövőképe, szükséges fejlesztési irányai. Tanulmány. Budapest. https://era.aeek.hu/zip_doc/gyogyturizmus/zip_doc_2010/ESKI%20egeszsegturizmus%2020100607.pdf
- Gáspár Emese (2009): Magyarország geotermikus adottságai – termálkarszt gyógyvizek Magyarországon 181–188. old.
- Gyarmati Petra (2005): Lenyűgöző wellness választék. Turizmus Trend 7–8. sz. 35–38. old.
- Halassy Emőke (2007): A magyar lakosság és a vízi, a vízparti, valamint a gyógy- és wellness-turizmus kapcsolata. Turizmus Bulletin XI/4.szám. 2–12. old.
- Kerényi Erika–Müller Anetta–Könyves Erika–Lázárné Fodor Ibolya–Mosolyi Attila (2010): Turisztikai márka és termékfejlesztés lehetőségei az egészségturizmusban az Északmagyarországi és az Észak-alföldi régiókban. Acta Academiae Paedagogica Agriensis XXXVII., 67–73. oldal.
- Kincses Gyula–Borbás Ilona–Mihalicza Péter–Udvardy Enikő–Varga Eszter (2009): Az orvosi szolgáltatásokra alapuló egészségturizmus tendenciái. 2009. 12. 10. 10. old. http://www.eski.hu/new3/gyogyturizmus/zip_doc_2009/egeszsegturizmus.pdf
- Könyves Erika–Müller Anetta–Ködmön József (2013): Az egészségturizmus fókuszai. Debreceni Egyetemi Kiadó. Debrecen. 40. old.
- KSH (2013) Gyógyturizmusban érintett települések Magyarországon – összefoglaló jelentés. <http://itthon.hu/documents/28123/4083489/Gy%C3%B3gyturizmus/2aa428a7-1354-4b89-b8f8-e2d550379e07>
- Magyar Turisztikai Ügynökség (MTÜ) – Guller Zoltán (2016): Turizmus Magyarországon 2016. – Riport a rekordévről. http://itthon.hu/documents/28123/40413859/Turizmus_mo_2016.pdf/09e2cca9-58b7-46c7-8cd1-f62fc351e81c
- Magyar Turisztikai Ügynökség – MTÜ (2017): Nemzeti turizmusfejlesztési stratégia 2030 – társadalmi egyeztetésre bocsátott változat http://www.gkrte.hu/user/magazin2/1932/Turizmusfejlesztési_strategia_tarsadalmiegyeztetésre%202017.pdf
- Melanie Smith–Puczkó László (2010): Egészségturizmus, gyógyászat, wellness, holisztika. Akadémia Kiadó. Budapest. 12. old.
- Müller Anetta–Könyves Erika (2006) Az egészségturizmus lehetőségei az Észak-alföldi régióban. Acta Academiae Paedagogica Agriensis XXXIII. 132–144. old.
- Önkormányzati és Területfejlesztési Minisztérium (ÖTM) Turisztikai Szakállamtitkársága (2007): Az Országos egészségturizmus fejlesztési stratégia. Turizmus Bulletin. XI/4.szám. 55–56. old.
- Széchenyi 2020 – Támogatott projekt kereső, saját gyűjtés https://www.palyazat.gov.hu/tamogatott_projektkereso

CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK MARKETING-CONTROLLING TEVÉKENYSÉGÉNEK ÖSSZEFÜGGÉSEI AZ EREDMÉNYESSÉGGEL

CONNECTIONS BETWEEN MARKETING-CONTROLLING ACTIVITIES OF FAMILY BUSINESSES AND RESULTS

DR. KATONA FERENC egyetemi adjunktus

Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdálkodási Kar Szervezési és Vezetési Intézet

Abstract

Family businesses are important engines of the economy in Hungary and in the European Union alike. The 70 per cent of registered enterprises are family-type businesses in Hungary but in other European countries they are over 50 per cent. Despite their smaller size, yet their role is quite significant in producing GDP or employment. It is therefore not negligible how effectively these businesses operate. Through the analysis of my questionnaire surveys conducted in May 2017, I would like to examine the factors influencing the efficiency of family businesses. During the course of my study, I pan out on the context between the use of marketing-controlling tools and the effectiveness of the business, highlighting the differences between current and previous studies. Furthermore, I examine the impact of factors on efficiency such as the generation change in family business leadership, in order to find out who is more successful, the older or the younger generation?

1. Családi vállalkozások fogalma

A családi vállalkozások jelentős szerepet töltenek be az EU gazdaságában, ahol a vállalkozások több mint 60%-a családi vállalkozás.¹ A családi vállalkozások köre az egyéni vállalkozásoktól egészen a nagyvállalatokig terjed. A PWC² szerint globális szinten a GDP 70-90%-át a családi vállalkozások állítják elő. A legtöbb országban a munkavállalók 50–80%-át ők foglalkoztatják.

Mindazonáltal a családi vállalkozások megfogalmazására nincs egységes formula. Mandl³ szerint családi vállalkozásról beszélhetünk akkor, ha legalább két tulajdonos van, akik közül legalább az egyik, illetve legalább egy fő alkalmazott egyazon családnak a tagja.

A családi vállalkozások fogalma az EU szerint:⁴

- A döntéshozatali jogok többsége azon természetes vagy jogi személy(ek) birtokában van, aki létrehozta a céget, vagy a természetes vagy jogi személy(ek) birtokában volt, aki a vállalkozás alaptőkéjét megszerezte vagy házastársaik, szüleik, gyermekeik vagy a gyermekek közvetlen örökösei.
- A döntéshozatali jogok többségét közvetett vagy közvetlen módon gyakorolják.
- A családi vállalkozás irányításában a család vagy a család legalább egy képviselője hivatalosan részt vesz.
- Ha a családtagok vagy leszármazottaik rendelkeznek a részvénytőke által meghatározott döntéshozatali jogok 25%-ával.

2. A marketing-controlling szerepe

A marketing-controlling tulajdonképpen controlling eszközök alkalmazását jelenti a marketing tevékenység során, vagyis tervezési, mérési elemzési és ellenőrzési eszközöket, annak érdekében, hogy a marketing tevékenység kiszámíthatóbb, átláthatóbb legyen.⁵ A marketing-controlling a mellett, hogy tervezési és ellenőrzési rendszereket is magába foglal, információt is szolgáltat⁶ annak érdekében, hogy a vállalat vezetése hatékonyabb döntéshozatalra legyen képes.⁷

3. A vizsgálat módszertana

A vizsgálat eredményei egy online kérdőíven alapulnak, amely a hólabda módszer elvei szerint került lekérdezésre. A kérdőívet 125 darab családi vállalkozás töltötte ki érvényesen 2017 májusa folyamán. A kérdések többnyire zártak, voltak Likert-skála segítségével értékelhető állítások, és kis részben nyílt kérdések is.

A kérdőívek feldolgozása SPSS 20 és Microsoft Excel programok segítségével történt.

3.1. A minta jellemzői

A vizsgált vállalkozások 32%-a a kereskedelemben tevékenykedett, az építőiparban 12,8%, szállítás, raktározás és távközlés 13,6%-ot tett ki, a mezőgazdaságban és a feldolgozóiparban pedig egyaránt 8%-uk tevékenykedett.

A piaci jelenlét tekintetében a vizsgált családi vállalkozások legtöbbször a fogyasztói szolgáltatások területén tevékenykedett (31,2%), a vállalkozások 16,8%-a ipari szolgáltatásokat nyújtott, tartós fogyasztási cikkek piacán 13,6%-uk, alapanyagok és alkatrészgyártás területén 12,8%-uk tevékenykedik, fogyasztási tömegcikkkel 11,2%-uk foglalkozott.

A mintában szereplő családi vállalkozások 80%-ban csak a belföldi piacon vannak jelen. A megkérdezetteknek csak 12,8%-a exportált vagy volt jelen a nyugat-európai piacon és valamivel kisebb részük a kelet-közép európai piacon (10,4%).

A vizsgált családi vállalkozások esetében a vezetés tagjai 80%-ban csak közvetlen családtagok, távolabbi rokonok pedig 12,2%-ban voltak jelen. A megkérdezett vállalkozások esetében a vállalkozás első számú vezetője férfi volt (70,4%), 29,6%-uk pedig nő. Többnyire a válaszadó a vállalkozás elsőszámú vezetője volt, ezért nagy az átfedés is a válaszadók nemét tekintve, ahol 63,2% a férfi és 36,8% a nő. A válaszadók többsége szakközépiskolai végzettséggel rendelkezett (26%), 22,8%-uk főiskolai végzettséggel, míg egyetemmel 22%-uk. A legtöbb vállalkozás budapesti vagy pest megyei telephellyel rendelkezett (42,4%).

A családi vállalkozások alapításának az indoka a legtöbb esetben a függetlenség (39,2%) vagy a pénzcsinálás (26,4%) volt.

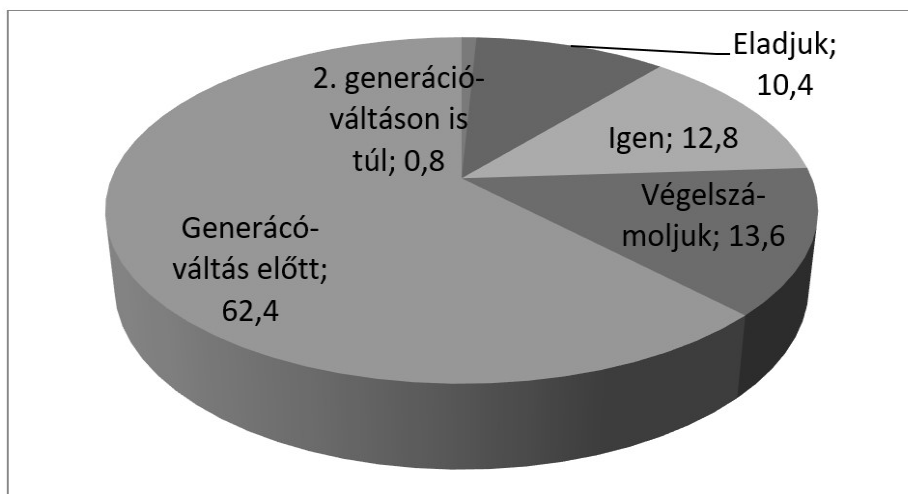
A kérdőív kitöltői legtöbb esetben a vállalkozás tulajdonosai, vezetői, vagy tulajdonosmenedzserei voltak, akik közül 64,8%-uk alapította vagy részt vett a cég alapításában. Körülbelül a vállalkozások ötödét (20,8%) a kitöltő szülei hozták létre, míg 12,8%-ukat valamely más családtag.

A legtöbb családi vállalkozás esetében (52,8%) két családtag vesz részt valamilyen formában a családi vállalkozásban. Bö negyed részüknél (25,6%) három családtag tevékenykedett a családi vállalkozásban. Négy fő családtag már csak a vállalkozások 6,4%-ában volt jelen, míg 5 csak a 4%-ukban. A család által tulajdonolt vállalkozások 11,2%-ánál nem tevékenykedett családtag a vállalaton belül.

A megkérdezett családi vállalkozások legnagyobb része (31,2%) 11–20 éve tevékenykedett. De 26,4% volt azon vállalkozások száma, amelyek már több mint 20 éve működnek. A 6–10 éve jelenlévő vállalkozások aránya 22,4% volt a mintában.

Megkérdeztem a családi vállalkozásokat, hogy már megtörtént-e a családi vállalkozás átadása az utódok számára. A mintában szereplő vállalkozások közel kétharmada még generációváltás előtt állt. Az utódlás átadásán mindösszesen a 13,6%-uk esett át. A maradék 24% vagy meg kívánja szüntetni a vállalkozását (13,6%), vagy el akarja adni (10,4%). A minta adatai egybecsengenek más családi vállalkozásokat vizsgáló kutatások eredményeivel, amelyek szerint is a magyar családi vállalkozások kétharmada generációváltás előtt áll. Ez a helyzet azért érdekes, mert az Európai Unióban a családi vállalkozások kétharmada nem éli túl a generációváltást.

1. ábra: Generációváltás a családi vállalkozásoknál
Figure 1.: Generational change in family businesses



Forrás: saját szerkesztés

Kutatási céljaimnak megfelelően vizsgáltam, hogy mutatkozik-e szignifikáns kapcsolat a generációváltás megtörténte és a vállalkozás piaci eredményessége között? Vagyis a fiatalabb generációk eredményesebben tudják-e vezetni a családi vállalkozásokat, mint az ő szüleik, vagy esetleg épp fordítva. Keresztátlak segítségével vizsgáltam a változók közötti kapcsolatot, azonban nem sikerült szignifikáns kapcsolatot igazolni. Ezúttal a megoszlási viszonyok vizsgálata sem támasztotta alá feltevésemet, nem mutatkoztak jelentős eltérések generációváltáson átesett és az előtt álló családi vállalkozások pénzügyi eredményességében.

Megkérdeztem azt is, hogy a válaszadók, hány éve vesznek részt a családi vállalkozás tevékenységében. A legtöbb vállalkozó (26,4%) 11–20 éve vett részt az adott családi vállalkozásban. 23,2%-uk 6–10 éve volt a vállalkozásnál, míg 20,8%-uk 2–5 éve. A több mint 20 éve a vállalkozásban tevékenykedők aránya is 20% volt.

4. Controlling tevékenység a családi vállalkozásoknál

Kutatásom során megkérdeztem a családi vállalkozásokat arról is, hogy van-e controlling egység a vállalkozáson belül? A válaszadók közel 85%-ánál nem volt controlling egység. 7%-uknál volt és 8%-uk mondta azt, hogy nincs, de van controller munkatársuk.

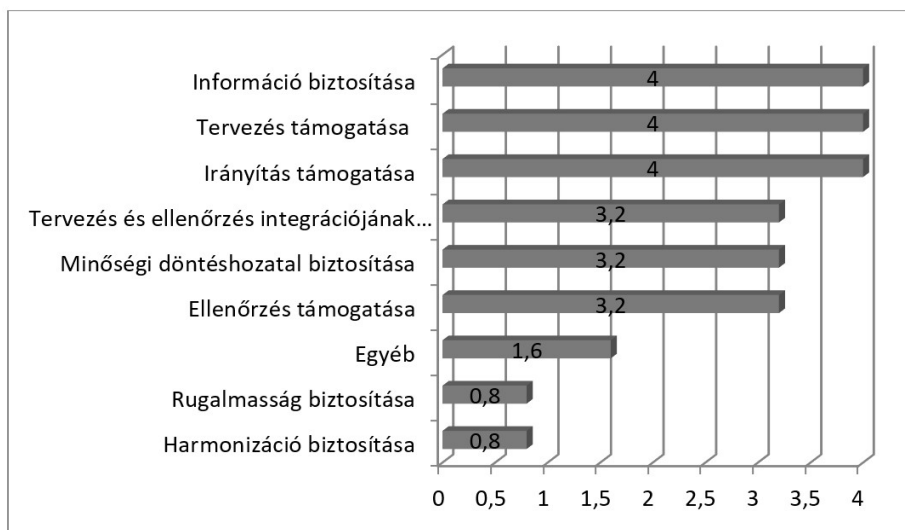
Keresztábrlás vizsgálat segítségével vizsgáltam, hogy kimutatható-e szignifikáns kapcsolat a controlling szervezetben való jelenléte és a vállalkozások piaci helyzetének javulása között? A vizsgálat során ezt a feltételezésemet nem tudtam igazolni.

Megkérdeztem a családi vállalkozókat arról is, hogy amennyiben nincs controllingjuk, úgy miért nem vezetik azt be? A válaszadók 50%-a azt mondta, hogy kicsik hozzá, 26%-a pedig azt, hogy nincs szüksége rá (véleményem szerint sokak szintén a vállalkozás mérete miatt érzik szükségtelennek). 15,2%-a a családi vállalkozásoknak azt állítja, hogy rendelkeznek a szükséges tudással, ezért nincs szükség a controlling területre külön. Csak a vállalkozások 6,5% indokolta a controlling hiányát annak költségességével. A kapott eredmény rendkívül érdekes. A kutatás lebonyolítását megelőzően azt feltételeztem, hogy a családi vállalkozások sokkal jelentősebb része lesz az, amely a költségek magas szintjével fogja indokolni a controlling hiányát a vállalkozásnál. A kapott eredmények viszont azt támasztják alá, hogy a családi vállalkozások vezetői/tulajdonosai nem ismerték/ismerik fel a controlling jelentőségét és szerepét a vállalkozásban.

Az előző kérdéssel összefüggésben is, azt is vizsgáltam, hogy a vállalkozások mennyiben vannak tisztában a controlling bevezetésének és alkalmazásának lehetőségeivel, előnyeivel.

A következő kérdésben azt kérdeztem a controllinggal rendelkező vállalkozásokat, hogy mi volt a bevezetés célja? A három leggyakrabban említett cél az információ biztosítása, a tervezés- és az irányítás támogatása volt. Amshoff⁸ által Németországban végzett kutatás során az ellenőrzés támogatása volt a legfontosabb funkció. Megjegyzem, hogy egy 2014-ben zárult kutatás esetében, ahol az 526 vállalatból álló minta 35%-ban közepes és nagy vállalatokat tartalmazott, a legfontosabb az ellenőrzés támogatása, második az információ biztosítása, míg harmadik a tervezés támogatása volt.⁹

2. ábra: A controlling bevezetésének célja
Figure 2.: The purpose of introducing of controlling

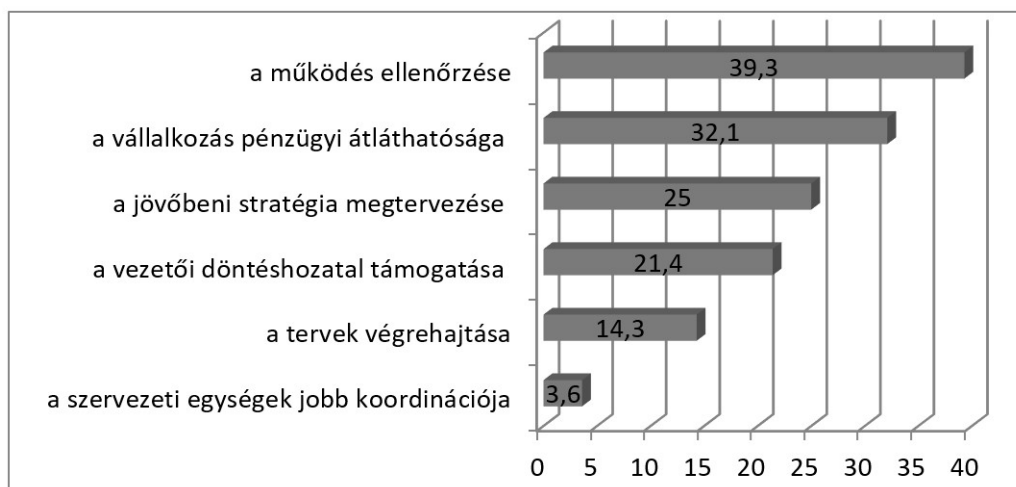


Forrás: saját szerkesztés

A teljes minta vonatkozásában is megkérdeztem azt, hogy amennyiben bevezetésre kerülne a controlling, akkor annak mi lenne az indoka, milyen célból történne? A legtöbb vállalkozás a működés ellenőrzését emelte ki, 39,3%-kal. 32,1%-uk indokolta a pénzügyi átláthatóság megteremtésével. 25%-uk a jövőbeni stratégia megtervezésében betöltött szerepét emelte ki.

3. ábra: Controlling bevezetésének indoka a teljes minta esetében (%)

Figure 3.: The reason of the introduction of controlling in case of the entire sample (%)



Forrás: saját szerkesztés

A családi vállalkozások képviselőit megkérdeztem arról is, hogy szerintük milyen feladatok tartoznak a controller munkakörébe? A három legfontosabb funkcióként sorrendben a következőket jelölték meg a családi vállalkozások: belső ellenőrzés (52%), belső elszámolás 42,4%, helyzetelemzés 39,2%. A negyedik és ötödik helyen a kalkuláció és a befektetési vizsgálatok állnak 38,4%-kal. A hatodik, az előrejelzések már csak 32%-ot kapott. Az olyan klasszikus funkció, mint a tervezés vagy az eltéréselemzés csak a középmezőnyben foglalnak helyet.

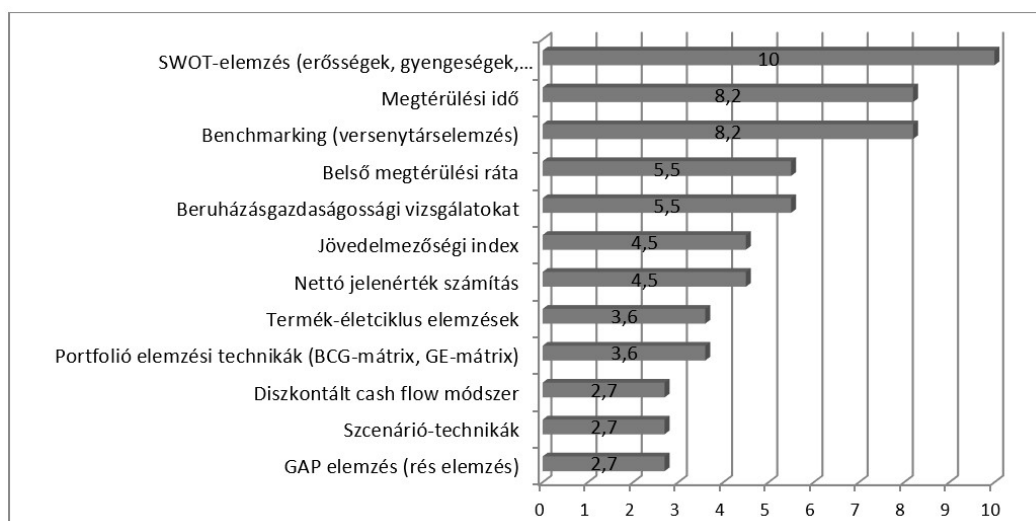
5. Családi vállalkozások marketingjellemzői

A vizsgált családi vállalkozások esetében elmondható, hogy 89%-uk nem rendelkezik marketingszervezettel, míg 11%-uk igen. A kapott eredmények nem meglepőek, hiszen a családi vállalkozások meghatározó részét kitevő mikro- és kisvállalkozások nagyobb részénél „nincs” tervezett marketingtevékenység.

A családi vállalkozások által alkalmazott marketingkommunikációs eszközöket vizsgálva, nem meglepő módon, a legtöbbször a szájreklám erejében bíznak (56,8%). Kézzel fogható marketingkommunikációs aktivitás az online marketing esetében a legnagyobb (45,6%). Újsághirdetéssel a családi vállalkozások 32%-a él, míg kiállításokon vagy egyéb rendezvényeken 24,8%-uk jelenik meg, de ugyanakkora a szórólapozók aránya is. Eladásösztönzést a vállalkozások 12%-a végez, míg bevallásuk szerint PR tevékenységet 11,2%-uk. A fentiek alapján megállapíthatjuk, hogy a családi vállalkozások leginkább a vonal alatti marketing-eszközöket részesítik előnyben, ez természetesen a kkv létből is fakad.

Az összes megkérdezett családi vállalkozásból a marketingtevékenység tervezése során a legtöbbször SWOT-elemzést használnak (10%). Holtversenyben a második és a harmadik helyen a megtérülési idő és a benchmarking áll 8,2%-kal. A negyedik és ötödik helyen szintén holtverseny van a belső megtérülési ráta és a beruházásgazdaságossági vizsgálatok között 5,5%-kal. Összességében elmondható, hogy nagyon kevés családi vállalkozás alkalmaz elemzési technikákat a marketingkommunikációs tervek készítésekor.

4. ábra: Marketingtervezési technikák
Figure 4.: Marketing planning techniques



Forrás: saját szerkesztés

Feltételeztem, hogy a marketing tevékenység tervezése hatással van a vállalkozás eredményességére. Ez esetben az eredményességet szintén a piaci helyzet változásában mértem. Keresztábrák vizsgálatának a segítségével nem sikerült szignifikáns kapcsolatot kimutatni a marketingtervezés és a vállalkozás piaci helyzetének a javulása között. Meg kell azonban említenem, hogy korábbi kutatásaim esetében ellentétben a 2017. májusi felméréssel, sikerült igazolni az előbbi hipotézist. Többek között a 2016 októberében folytatott kérdőíves felmérés estében is, ahol sikerült gyenge kapcsolatot igazolni ($r = 0,195$, $p = 0,026$).¹⁰ Az a minta is a családi vállalkozásokat vizsgálta, de ott a minta nagysága 244 fő volt. Valószínűleg a mintanagyságból eredő eltérés eredménye is, hogy jelen esetben ezt nem tudtam igazolni.

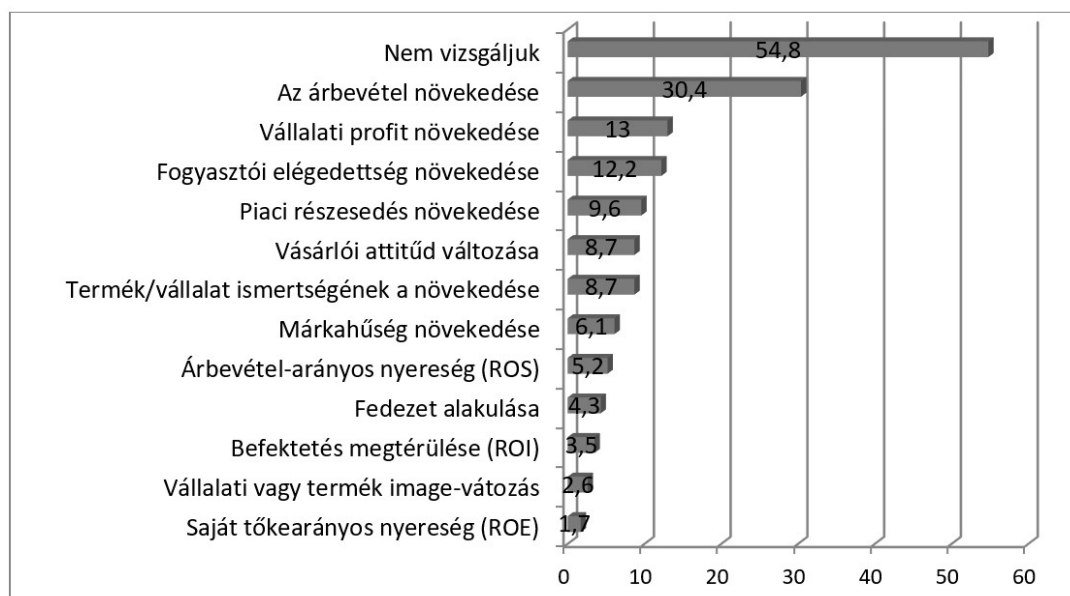
Megvizsgálva a családi vállalkozások által alkalmazott marketingeredményességet vizsgáló mutatók alkalmazásának az arányát, megállapítható, hogy a mintában szereplő vállalkozások kevesebb, mint fele alkalmaz bármilyen, az eredményességet a legegyszerűbben is vizsgáló mutatót. 30,4%-uk az árbevétel növekedésével méri a marketingteljesítmény eredményességét, 13%-uk vizsgálja a profit növekedésében bekövetkezett változást, 12,2%-uk a fogyasztói elégedettség változását, 9,6%-uk a piaci részesedés növekedését, 8,7% az attitűd változását és az ismertség növekedését is méri.

A kutatás során célom volt, hogy szignifikáns kapcsolatot mutassak ki a marketing eredményesség vizsgálata valamint a cég eredményességének az alakulása között. Sajnos a fenti két tényező között szignifikáns kapcsolatot nem sikerült igazolni, ami a megoszlási viszonyszámok alapján feltételezhető lett volna. Itt is elmondható az, hogy korábbi kutatásaim során már igazoltam szignifikáns kapcsolatot a marketingeredményesség vizsgálata és az eredményesség között.

A következő kérdéssel azt vizsgáltam, hogy a családi vállalkozások milyen időtávon vizsgálják a marketingakciók eredményességét. Bö 60%-a a válaszadóknak azt vallotta, hogy nem vizsgálja a marketingakciók eredményességét. 10,4%-uk közvetlenül az akció után vizsgálódik, 8,8%-uk az akciót követő hetekben, 7,4%-uk az akciót követő hónapokban. Hosszabb távon már átlagban csak 2-3%-uk vizsgálódik, összesen 8,8%-uk. A korábbi keresztábra vizsgálatokhoz hasonlóan itt sem sikerült statisztikai kapcsolatot igazolni az eredményesség és a marketingeredményesség vizsgálatának időbeni kiterjedtsége között.

5. ábra: Marketingeredményességet vizsgáló mutatók

Figure 5.: Marketing success indicators



Forrás: saját szerkesztés

Az online kérdőívben arra is rákérdeztem, hogy vizsgálja-e a vállalkozás a versenytársai marketingtevékenységét. Közel 53%-uk negatív választ adott, 31%-uk pedig bevallásuk alapján csak alkalmadtán vizsgálja versenytársaikat. 7%-uk havonta, 5%-uk pedig évente vizsgálja konkurenseik marketingtevékenységét.

Megvizsgáltam azt is, hogy a versenytársak vizsgálatának ténye és a családi vállalkozás eredményessége között igazolható-e kapcsolat? Azonban szignifikáns kapcsolatot ebben az esetben sem sikerült igazolnom, valószínűleg a minta kis elemszámából kifolyólag.

6. Összegzés

Korábbi feltételezéseimnek megfelelően a családi vállalkozások controlling aktivitása nem nevezhető jelentősnek, ami nagy valószínűséggel annak a következménye, hogy a családi vállalkozások többsége a mikro és kisvállalkozások közé tartozik. Ami igazán meglepő eredménye a kutatásnak, hogy a controlling funkciók nélkülözését a vállalkozások nem a költségességgel indokolják, hanem szükségtelennek vélik, vagyis nem ismerik fel jelentőségét, lehetőségeit egy kkv esetében. A marketing eszközök, így a marketing-controlling eszközök alkalmazása is nagyon alacsony szintű a családi vállalkozások esetében. Véleményem szerint itt is nagy szerepe van a marketing lehetőségeinek fel nem ismerésében.

A controlling, a marketing és a marketing-controlling alkalmazása és a családi vállalkozások eredményessége között nem sikerült szignifikáns kapcsolatot igazolnom. Ezt részben a minta alacsony elemszámának, valamint a családi vállalkozások körében jellemző fenti funkciók alacsony szintű jelenlétének tudom be. Későbbi kutatásaim során magasabb elemszámú mintán ismét el fogom végezni a fenti vizsgálatokat, hiszen az itt megfogalmazott hipotéziseket korábbi kutatásaim során már legalább részben sikerült igazolni.

Jegyzetek

1. European Commission (2017): Family Business. https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/family-business_hu
2. PWC (2012): European Family Businesses
3. Mandl, I. (2008): Overview of family businesses relevant issues. Final report. KMU Forschung Austria. Vienna.
4. Lásd 1. jegyzet.
5. Ehrmann, H. (1991): Marketing-controlling. Kiehl Verlag. Ludwigshafen.
6. Auerbach, H. (2001): Marketing-controlling für Dienstleistungsunternehmen. Fachhochschule Stalsund, [http://www.dienstleistungsmanagement-competence-center.de/dienstleistung.nsf/F84152BA93992232C1256AFF0050656D/\\$File/mc_fuer_dlu.pdf](http://www.dienstleistungsmanagement-competence-center.de/dienstleistung.nsf/F84152BA93992232C1256AFF0050656D/$File/mc_fuer_dlu.pdf)
7. Link, J.–Weiser, C. (2006): Marketing controlling. Vahlen. München.
8. Amshoff, B (1994): Controlling in deutschen Unternehmen, Realtypen, Kontext und Effizienz, 2. Aufl., Gabler. Wiesbaden.
9. Katona Ferenc (2015): A marketing-kontrolling alkalmazásának jelentősége a magyar kis- és közepes vállalkozások eredményességében. Szent István Egyetem. Gödöllő.
10. Katona Ferenc (2016): Vállalkozások (marketing)képességeinek a vizsgálata a piaci térben. In: Régiók a Kárpát-medencén innen és túl Konferencia, Kaposvár, 2016. október 14.

Felhasznált irodalom

- Amshoff, B (1994): Controlling in deutschen Unternehmen, Realtypen, Kontext und Effizienz, 2. Aufl., Gabler. Wiesbaden.
- Auerbach, H. (2001): Marketing-controlling für Dienstleistungsunternehmen. Fachhochschule Stalsund, [http://www.dienstleistungsmanagement-competence-center.de/dienstleistung.nsf/F84152BA93992232C1256AFF0050656D/\\$File/mc_fuer_dlu.pdf](http://www.dienstleistungsmanagement-competence-center.de/dienstleistung.nsf/F84152BA93992232C1256AFF0050656D/$File/mc_fuer_dlu.pdf), letöltve: 2010. 04. 14.
- Ehrmann, H. (1991): Marketing-controlling. Kiehl Verlag. Ludwigshafen.
- European Commission (2017): Family Business. https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/family-business_hu, letöltve: 2017. 10. 12.
- Katona Ferenc (2015): A marketing-kontrolling alkalmazásának jelentősége a magyar kis- és közepes vállalkozások eredményességében. Szent István Egyetem. Gödöllő.
- Katona Ferenc (2016): Vállalkozások (marketing)képességeinek a vizsgálata a piaci térben. In: Régiók a Kárpát-medencén innen és túl Konferencia, Kaposvár, 2016. október 14.
- Link, J.–Weiser, C. (2006): Marketing controlling. Vahlen. München.
- Mandl, I. (2008): Overview of family businesses relevant issues. Final report. KMU Forschung Austria. Vienna
- PWC (2012): European Family Businesses.

STORYTELLING A MARKETINGBEN ÉS A TURIZMUSBAN STORYTELLING NYELVÉSZETI ASPEKTUSBAN

STORYTELLING IN THE MARKETING AND THE TOURISM

DR. MÁTYÁS JUDIT adjunktus

Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar

Abstract

Nowadays Storytelling is a key-concept of the management and marketing-sciences. It belongs to the most modern tools of marketing communication. A lot of companies are applying Storytelling as an effective presentation of their products on the market. Stories are about us, they influence us, the customers on the market, in the shops. The involvement-level will be higher and as a result consumers will buy more often the products or services of a company.

Storytelling will be presented by me primarily with help of German sources.

The opportunities of Storytelling will be demonstrated by concrete corporate examples, and Storytelling will be investigated with regard to the characteristics of the “traditional” advertising language too.

1. Bevezetés

A Storytelling a marketingkommunikáció napjainkban „újra felfedezett”, modernnek számító eszköze. Sikerességének, alkalmazásának oka abban keresendő, hogy a fogyasztók telítődtek a gyakran rámenős, erőszakos reklámokkal. Az újságban tovább lapoznak, a televíziós reklámok esetében – melyek igen gyakran szakítanak meg érdekes műsorokat –, átkapcsolnak más programokra (Zapping). A Storytelling értelmében éppen ez a fajta negatív, „rámenős” hatás küszöbölhető ki, mert a – főképpen – Storytelling-filmek során a néző a történet részese lesz, involvement-szintje,¹ a termék iránti érdeklődése fokozódik. A reklám-ingerek közül napjainkban elsősorban az *érzelmekre hatás* számít hatékonynak. Amelyik vállalatnak sikerül a fogyasztó érzelmeire hatva termékeit, szolgáltatásait bemutatni, sokkal nagyobb valószínűséggel számíthat arra, hogy a fogyasztó megvásárolja termékeit, igénybe veszi szolgáltatásait.

A Storytelling napjainkban a marketingkommunikációs eszközök egyik fontos, sikeres, „újra felfedezett”, modernnek számító és kiaknázandó lehetősége, mert a történetek segítségével a fogyasztói „bevonódás” (involvement-szint) fokozható, és így a vállalatok számára lehetővé válik a termékek, valamint szolgáltatások meggyőzőbb bemutatása, a vállalati marketingtevékenység hatékonyságának növelése.

A Storytelling a content marketing részeként a vállalati kommunikációs tevékenységbe ágyazottan jelenik meg, és támogatja a vállalatban belüli kapcsolatokat is, a „mi”, mint közösségérzés erősödését, a saját termék, márka tudatos elfogadását, és ezzel hitelesebbé teszi a külső, piaci megjelenést, valamint a termékről kialakított, történetek által közvetített, fogyasztóknak szánt üzenetet.²

2. Marketingkommunikáció

Content-marketing és Storytelling, mint trendjelenség

A Content marketingnek, valamint a Storytelling-nek alapja a tartalmak, történetek közlése. A fogyasztókat érintő, hozzájuk szóló történetek, elbeszélések, és főképpen az érzelmi ingerek állnak a vállalati marketingkommunikáció és meggyőzés középpontjában.

A „tartalmak”, történetek életünk meghatározó elemei, és számos – elsősorban – pszichológia vizsgálat irányul a történetek szerepének értelmezésére az emberi kommunikációban.

A narratív pszichológia az emberi magatartás elbeszélő jellegét vizsgálja. Arra a kérdésre fókuszál, és keres választ, hogy az emberek hogyan dolgozzák fel élményeiket történeteik segítségével, valamint mások történeteinek hallgatása során. A narratív pszichológia értelmezésében az emberek cselekedeteik, élményeik jelentéstartalmát történetekkel közvetítik, azokat történeteik segítségével kommunikálják.³ A narratívumok a társas cselekvések során jelennek meg, az élet eseményei segítségükkel válnak láthatóvá, megjeleníthetővé. Az emberi életben a szituációk, a narratívumok sajátos, a történetekre jellemző dinamizmussal, szerkezettel rendelkeznek: bevezetés, tetőpont, mélypont, befejezés. Az élet ennek értelmében történetek folyamataként fogható fel, akár megéljük, akár kommunikáljuk, közvetítjük történeteinket.⁴ Mindez a „szabályszerűség” vonatkozik a marketingkommunikációban alkalmazható „történetmesélésre”, a Storytelling-re is. Ahogy az irodalmi cselekmények komikus, romantikus, tragikus és ironikus kategóriákra oszthatók, úgy az átélt reklámélményekhez kapcsolódó fogyasztói történetek is hasonlóan értelmezhetők. A fogyasztók a kulturálisan ismert mintáknak megfelelően mesélik el történeteiket.⁵ Bár a narratíváknak standard forgatókönyveik vannak az életről, azonban lehetőséget adnak olyan változtatásokra, szabályszerűségekre is, melyek érdekessé teszik a már túl ismerős történeteket. Másrészt a narratíva és az általában vett jelentés konstrukció közösségi műfaj, mert a jelentéseket a gyakorlatban csoportok alkotják meg.⁶ Mivel a narratíva felkelti, és fenntartja érdeklődésünket, szabályszerűségekre, változtatásra alkalmas, és közösségi műfaj, ezért kiválóan hasznosítható a marketingkommunikáció eszközeként a fogyasztói érdeklődés felkeltésére, a termékhez hű, arról beszélő fogyasztói csoportok kialakítására.

A narratív pszichológia értelmében a Content-marketing napjaink aktuális marketing-trendjében alapvető fontosságú a tartalom- történet-közlés felismerésének és alkalmazásának tekintetében. A content marketing értelmében a reklámüzenet feladata az, hogy a fogyasztókat érzelmi alapon szólítsa meg. A content ebben az értelemben a PR, Social-Media-marketing, a SEO és az e-mail-marketing központi elemének tekintendő, mert mindegyik csak jól megformált tartalommal, üzenetekkel működik sikeresen. A mottó: Először lelkesíteni, azután értékesíteni!⁷

A Storytelling szerint is – a Content-marketing értelmében – a meggyőző „tartalmak”, *story*-k, a történetek, az élmények, benyomások és érzelmek, a mesék és mítoszok világa gyakorolnak a befogadókra, vásárlókra, fogyasztókra, ügyfelekre igazán nagy hatást.

Christian Mikunda (2005)⁸ értelmezésében a Storytelling jelentősége abban keresendő, hogy segítségével megteremthető a hangulat, a történet, ami a marketing számára azért különösen nagy jelentőségű, mert ez jelenti a befogadó, fogyasztó számára a vonzó üzenetet. A stratégiai dramaturgia a kognitív pszichológia eredményeinek hasznosításával hozzájárul az „élmények” optimalizálásához, létrejöttéhez. Olyan pozitív hatású élmények állnak a fókuszban – a Storytelling értelmében –, melyek a múzeumokban, bevásárló központokban biztosítják és fenntartják a vásárlói érdeklődést.⁹

A Storytelling-nek vállalati szinten, a vállalati kultúra tekintetében is nagy jelentősége van. A Storytelling igazi értéke és tartalma az, hogy aki megérti a történetekben rejlő erőt, a tudást, akinek sikerül a vállalat egészéről, az ott dolgozó emberekről is átfogó képet

kapnia, az válhat sikeressé a termékgyártásban, és kapcsolatápolásban is. Aki felismeri a történetekben lakozó erőt, annak sikerül az alapelvet (Maxime), célt elérni: Viselkedj úgy, hogy a vállalatban belül a kollegák és ennek hatására az ügyfelek is pozitív történeteket meséljenek a vállalatodról, valamint a termékedről!¹⁰

A legnagyobb márkák, a legsikeresebb cégek, a leghatékonyabb üzletkötők mind történeteket mesélnek ügyfeleiknek, mert tudják, hogy a történetek fedik fel legjobban az ötletekben rejlő lehetőségeket. Egy izgalmas „sztori” akár az üzleti siker kulcsa is lehet (<http://www.develor.hu/blog/2016/09/05/hvg-develor-szeminarium-storytelling-az-uzleti-eletben-2016/>).

3. Marketingkommunikáció, reklámn nyelv

A reklámfeladat definiálása – a PR és a reklám fogalmának egymáshoz viszonyításában – nem feltétlenül egyértelmű, de az biztos, hogy a reklám első sorban és mindenképpen, mint értékesítési célú kommunikáció értelmezhető,¹¹ melynek középpontjában a fogyasztónak szánt termék megvásárlásához a fogyasztói igények kielégítése, a fogyasztó megnyerése áll.

A reklámn nyelvészeti aspektusból a következő jellemzőkkel írható le: a reklámn nyelv a köznyelvből merít, ugyanakkor bizonyos sajátos nyelvi eszközök nagyobb gyakorisággal fordulnak elő a reklámszövegekben. Ahhoz, hogy a megfelelő célcsoportot szólítsa meg, a reklámn nyelv felhasznál más nyelvváltozatokat is, mint például a dialektusok, a szaknyelvek, vagy az ifjúsági nyelv. A reklámn nyelv mind a szavak szintjén (elsősorban főnevek, felsőfokú melléknevek használata, viszonylag kevés ige, gyakorta neologizmusok, idegen szavak alkalmazása stb.), mind a mondat szintjén (felszólító, hiányos mondatok gyakori előfordulása), mind szövegszinten (perszvázió, azaz a nyelvtani szabályszerűségek „helytelen” használata) olyan nyelvi jellemzőket vonultat fel, amelyek tipikusak a reklámban. A reklámn nyelv spontaneitásra való törekvése és a köznyelvből történő kölcsönzése ellenére mesterséges nyelv, amelynek célja egy bizonyos hatás elérése. A reklámn nyelv befolyással van a köznyelvre, amennyiben új szavakkal és szólásokkal gazdagítja azt.¹²

A határozók és jelzők kulcsfontosságú szerepet játszanak a reklámokban, mert álmodat, vágyakat képesek elindítani. A leggyakrabban használt jelzők pl. a jó/jobb/legjobb, friss, tiszta, csodálatos, valóságos, gazdag, fényes, extra. Gyakoriak a szójátékok, a meg személyesítések: a rózsaszín szökellni kezd, az illat kommunikál (Williamson 1990). Ezen felül idegen szavak, „divatos”, fiatalos kifejezések is jellemzőek: Just do it! Let's make things better! (www.kreativ.hu/magazin).

A reklámokban gyakoriak a szójátékok is, így például: Gut, besser, Gösser, Porcijó kutyatáp, Olcsón tixtább, A borok királya, a királyok bora, Új életet LEHELhet konyhájába.

A reklámhatást sokféle ingerrel is lehet fokozni. Olbrich (2010)¹³ értelmezésében vannak fizikai-intenzív (színek, betűméretek), emocionális (érzelmek, erotika, állatok, gyermekek, család), meghökkentő, elgondolkoztató, nehezebben értelmezhető reklámok.¹⁴ A testimonial, azaz „tanúságtevőreklámok”, melyekben sztárok, *celebek* közvetítik a reklámmüzenetet, szintén erős meggyőző hatással rendelkeznek (<http://tudatosvasarlo.hu/cikk/rekl-mtr-kk-k-abc-je-ha-celeb-mondja>).

A reklámkészítő szakemberek számára a nyelvészeti aspektus mellett fontos szempont az ingerek megfelelő alkalmazása és „adagolása”, mely során a kulturális különbségekre is koncentrálniuk kell.

Az anglicizmusok térhódítása szintén megfigyelhető, és nem csak a magyar, hanem a német reklámokban is nyomon követhető: pl. Destination, Shopping, Event. A kreatívak az anglicizmusokat főképpen azért alkalmazzák, mert idegenszerű hatást akarnak elérni.¹⁵

Magyar nyelvű televíziós reklámfilmekben korábban megfigyelést végeztem,¹⁶ mert kíváncsi voltam arra, hogy a reklámkészítők milyen nyelvi eszközökkel, főképpen ingerhatásokkal dolgoznak.

1. táblázat: Nyelvi eszközök és ingerhatások a reklámokban

| Reklám | ingerhatások, nyelvi eszközök |
|--|---|
| Activia | fizikai-intenzív: színek; érzelmi: „Activia-zene” fiatal nők; celebek, testimonial (Shakira, Szulák Andrea)(<i>Belülről fakadó mosolyok.</i>) |
| Aldi | érzelmi: humor, szigorú tanárnő; meghökkentő, groteszk fokozások (<i>jobban, okosabban</i>) |
| Aréna Plaza | fizikai-intenzív: színek, hangok; érzelmi: intenzív zene, fiatalok |
| Belvita Jó reggelt keksz | fizikai-intenzív: színek, márkanevek; érzelmi: zene, dal, vidámság, fiatalok; szójáték: <i>reggeliző keksz</i> |
| Béres termékek | fizikai-intenzív: színek, márkanev; érzelmi: zene |
| Dr. Oetker Felhőcske Puding | érzelmi: játékoság, humor; szójáték: <i>felhőcske, puding, szíóka, autóka, hasika, nasika</i> |
| Egészségügyi reklámok (Echo TV) | fizikai-intenzív: színek, márkanevek |
| Elseve hajápoló | fizikai-intenzív: színek, márkanev; érzelmi: zene, szép fiatal nő ápolat hajjal |
| EMAG web-áruház | fizikai-intenzív: színek, márkanev, web-oldal |
| Erste Bank [Ersteotthon.hu] | fizikai-intenzív: színek; érzelmi: intenzív zene, fiatal nő, gyerekek; informatív reklám |
| Ferrero Kinder Bueno | érzelmi intenzív: zene, szép fiatalok, fények, árnyékok, erotika, izgalom (éjszaka, vámpír) |
| KFC | fizikai-intenzív ingerek: színek, márkajelzés; érzelmi: zene, fiatalok |
| L'Oréal | fizikai-intenzív: színek, márkajelzés; érzelmi: zene, szép fiatal nők; testimonial, celebek (Claudia Schiffer, Andie MacDowell) |
| Maggi | fizikai-intenzív: színek, márkajelzés; érzelmi: keleti zene, bájos fiatal nő, aki törli a magyar nyelvet |
| Media Markt | fizikai-intenzív: színek; érzelmi: humor; meghökkentő; szójátékok, túlzások: <i>Hülye azért nem vagyok. Ich bin doch nicht blöd. brutális választék, durván jó árak</i> |
| Neutrogena | fizikai-intenzív: színek; érzelmi: zene, szép természet, fiatal nő |
| Nutella | fizikai-intenzív: színek, betűk (Nutella piros nagy betűi, mint márkajelzés) érzelmi: „Nutella-zene”, gyerekek |
| OTP Bank | fizikai-intenzív: színek, hangok, játékoság (lufik); érzelmi: intenzív zene, minden korosztály |
| OTP Bank American Express hitelkártya | fizikai-intenzív: színek, „OTP-zene” |
| Otrivin | fizikai-intenzív: színek, márkanev; érzelmi: humor; meghökkentő (<i>orr</i>) |
| Pöttös Guru (Túró Rudi) | fizikai-intenzív: színek, hangok; érzelmi: intenzív zene, erotika, fiatalok |
| Rhinospray Plus | fizikai-intenzív: márkanev megjelenése; érzelmi: zene, humor |
| Rubophen | fizikai-intenzív: színek, márkanev; érzelmi: zene, beteg emberek |
| Savo penészölő | fizikai-intenzív: márkanev megjelenítése, kiemelése |
| Supradyn multivitamin | fizikai-intenzív: színek; érzelmi: zene; minden korosztály, de főképpen fiatalok |
| Suzuki | fizikai-intenzív: színek, hangok; érzelmi: intenzív zene, minden korosztály; angol felirat: <i>Way of Life!</i> |
| Suzuki, Suzuki Swift, Vitara Telekom, Magenta 1 | fizikai-intenzív: színek, hangok; érzelmi: intenzív zene, látványosság fizikai-intenzív: színek, hangok, fantasztikus elemek (<i>úr</i>), látványos; érzelmi: intenzív zene, generációk, család |
| Telenor | fizikai-intenzív: színek, rajzok; érzelmi: intenzív zene |
| Vodafone | fizikai-intenzív: piros szín, egyébként fekete-fehér, Vodafone-márkajelzés; érzelmi: „Vodafone-zene” |
| Zendium fogkrém | fizikai-intenzív: színek (kék), betűk, formák; érzelmi: intenzív zene, fiatal nő, gyerekek; informatív reklám |

Forrás: www.reklamadatbazis.hu/e107_plugins/lyrics_menu/lyrics_stats.php, <https://www.youtube.com/watch?v=pndMG232HII>; <https://www.telenor.hu/> <https://www.youtube.com/watch?v=PpBel-JuLOo>; www.youtube.com/watch?v=UdoZApQYxns; <https://www.youtube.com/watch?v=lcBJoMoNcnM>; <http://ich-liebe-werbung.com/page/3/>

Megállapíthattam, hogy gyakoriak a szójátékok, fokozások (közel 30%), a humor (kb. 30%). Az ingerhatások tekintetében főképpen az intenzív-fizikai ingerek jellemzőek, és az emocionális, elsősorban erotikus hatások. A testimonial reklámok az általam vizsgált esetekben nem fordultak elő jelentős mértékben, csupán egy-két reklámfilmben (6,5%). Az érzelmi hatást keltő ingerek aránya (humor, erotika, család, szeretet, szerelem, háziállatok, zene) közel 90%-os a vizsgált reklámokban.

4. Storytelling nyelvészeti megközelítésben, sikeres vállalatok Storytelling-filmjei

A Storytelling vállalati marketingkommunikációban történő alkalmazásakor nem csak a nyelvészeti aspektus és az ingerhatások fontosak, hanem figyelembe kell venni a történet megfelelő felépítését, mert ez is a siker egyik fontos alapfeltételét jelenti.

A jó Storytelling-film struktúrája a következő: történet céljának pontos definiálása, alkalmazkodás a célcsoport igényeihez, hitelesség, az érzelmek dominanciája, a történet főszereplője (a történet főszereplője szimpatikus, akivel a célcsoport tagjai könnyen azonosulni tudnak, akivel együtt tudnak örülni, és szenvedni, és akinek a küzdelmét magukénak érzik), a márka „mellékszereplő” (a márka neve csak a film végén jelenik meg és kerül említésre!), konfliktusok és feszültség, a konfliktus sikeres megoldása (a történet pozitív végkifejlettel zárul, melyben a nézők, akik az események részeseivé is váltak, egyfajta „Aha”-élményt élhetnek át, és „elköteleződnek” a termék iránt) (<https://www.marketinginstitut.biz/blog/storytelling>).

A Storytelling, pontosabban Storytelling-reklámfilmek vizsgálatakor arra is kíváncsi voltam, hogy milyen nyelvészeti eszközökkel dolgoznak a film készítői, mennyire jellemzőek a Storytelling-filmekre a „hagyományos” reklámokban megjelenő szóhasználat és ingerek. Vajon a Storytelling esetében is elsősorban az érzelmi hatásra, az érzelmekre ható ingerek jellemzőek? Egyértelmű hipotézisem az volt, hogy igen.

A Storytelling-reklámfilmek közül 10, globális termékekkel rendelkező nagyvállalat filmjeit vizsgáltam meg nyelvészeti szempontból. Ezek a filmek a következő vállalatok marketingkampányának részei voltak: Redbull, WestJet, Budweiser, Telekom, Kia, Mercedes-Benz, Hornbach, Coca Cola, Nivea és Toyota (<https://www.marketinginstitut.biz/blog/storytelling>).

A filmek elemzésekor a következő eredményre jutottam: a perszváció, erőteljes meggyőzés jellemző mindegyik Storytelling-filmre, de a reklámok tipikus nyelvészeti karakterjegyei nélkül! A meggyőzés – és ezt nagyon fontosnak tartom – nem hagyományos értelemben, a reklámok igen gyakran „agresszív”, rámenős módján történik, hanem a Storytelling értelmében a márka, a márkanév tudatos háttérbe szorításával, a történeten, az érzelmeken van a hangsúly. A fogyasztói „érintettség” (involvement) a filmek készítői olykor hétköznapi, egyszerű emberek történeteinek segítségével igyekeznek erősíteni.

A szójátékok, bizonyos, a márkához kapcsolható mondatok a történetek végén jelennek meg, pl. a Telekom, Nivea, Toyota, és a Hornbach esetében: *Besondere Geschichten verdienen das beste Netz*, Nivea: *Danke Mama*, Corolla: *Feels good inside*. Toyota/Believe, Hornbach: *Es gibt immer was zu tun*.

A színek, a zene központi szerephez jutnak. Ez mind a tíz filmben megfigyelhető, a Hornbach-cég kivételével, melyben egy idős ember történetmesélése adja a keretet. A Mercedes Benz esetében ugyanakkor csupán zene hallható a Teddy macijával eltévedt

kisfiú történetének bemutatásakor (The Journey). A zene az érzelmi töltést emeli a Nivea-filmben is, melyben az anya–gyermek kapcsolat kiemelése erőteljesen hat érzelmeinkre. A Toyota-filmben hallható francia nyelvű zene szintén feldobja a vidám történetet, melynek főszereplője egy folyamatosan bajba keveredő macska.

Fontosnak tartom kiemelni a humor szerepét, mely kapcsolódik a szójátékok alkalmazásához is, hiszen ezek célja szintén az, hogy a játékosság, a vidám szóösszetételekkel, szokatlan kifejezésekkel felhívják figyelmünket egy vállalati termékre. Az általam vizsgált filmekben a humor főképpen a Hornbach, valamint a Toyota cég esetében jelent meg.

Összességében megállapíthattam, hogy a vizsgált Storytelling-filmben, feltételezésemnek megfelelően, az emocionális, érzelmi ingerek kapnak központi szerepet: zene, színek, érzelmek (gyerekek, anya-gyerek-kapcsolat),¹⁷ és kiemelném a humor, valamint a szójátékok alkalmazását is. A Storytelling esetében tehát a meggyőzés nem a hagyományos reklám értelmében történik – a nyelvi vonatkozások tekintetében sem –, hanem az érzelmi hatások kiemelésével, dominanciájával.

5. Storytelling a turizmusban, Németország és Magyarország

Feltételezésem az volt, hogy a turizmus szektorban a sikeres marketingkommunikáció eszközeként használják a Storytelling-et a vállalati honlapokon. Azért tanulmányoztam honlapokat, mert napjainkban a vállalatok törekednek a tökéletes online megjelenésre, és számukra az internet nagy rugalmasságot biztosít, valamint a stratégiai kezdeményezésekhez is hozzájárul.¹⁸ Németországi és magyarországi vállalatok, ezen belül hotelek honlapjait tanulmányoztam, erre a kérdésre választ keresve.

A 10 legrangosabb 5 csillagos szállodát emeltem ki Németország esetében, mert feltételeztem, hogy ezek a szállodák célirányosan kiaknázzák a Storytelling-adta lehetőségeket.

A következő szállodák honlapját vizsgáltam meg: Hotel Hermschlösschen, Wellnesshotel Jagdhof, Hotel Burg Wernberg, Burghotel Auf Schönburg, Stern am Rathaus, Alm- & Wellnesshotel Alpenhof, Alpenhotel Zechmeisterlehen, Apartments & Hotel Kurpfalzshof, The Ritz-Carlton, Wolfsburg, Brenners Park-Hotel & Spa (<https://www.tripadvisor.de/Hotels-g187275-Germany-Hotels.html>).

Meglepve tapasztaltam, hogy egyik hotel honlapján sincs Storytelling-film, csupán szép fényképeket láthatunk a szálloda szolgáltatásairól, vonzó környezetéről. A honlapok egységesen, majdnem egyformán néznek ki.

Kíváncsi voltam arra is, hogy a legnagyobb magyarországi vállalatok esetében, azok online felületén, valamint a magyar turizmus-szektorban találhatóak-e történetek, élnek-e a Storytelling adta lehetőséggel.

Internetes böngészéssel először a következő kiemelkedő magyarországi vállalatok honlapját vizsgáltam meg: Audi Hungária Kft, GE a Hungary Ipari és Kereskedelmi Zrt, Vodafone Magyarország Mobil Távközlési Zrt., Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Nyrt. (<http://www.vg.hu/vallalatok/a-leghiresebb->).

Felkerestem az adott vállalatok honlapját, és bár a legtöbb nagyon vonzónak minősíthető, különösképpen az Audi Hungária Kft. és a Richter Gedeon Vegyészeti Gyár honlapjai, de egy vállalat esetében sem találtam a Storytelling értelmében olyan kisfilmeket, melyek a fogyasztók érzelmeihez szólna, személyes élményeken alapulna (<https://audi.hu/hu/a-vallalat/>, <https://www.emis.com/php/company>, <http://www.vodafone.hu/>, <https://www.richter.hu>).

Magyarországi szállodák honlapján is kerestem a Storytelling jelenlétét. A következő szállodák honlapján jártam:

- Hotel Palatinus Pécs, 3 csillagos szálloda, (<http://www.danubiushotels.hu/>),
- Corso Hotel Pécs, 4 csillagos szálloda (<https://szallas.hu/corso>),
- Adele Boutique Hotel Pécs, 4 csillagos (<https://szallas.hu/adele-boutique>),
- Hotel Laterum Pécs, 4 csillagos (<https://szallas.hu/hotel-laterum->),
- Hotel Makár Pécs, 4 csillagos (<http://hotelmakar.hu/>).

Megállapíthattam, hogy egyik hotel sem él a Storytelling módszerével. Az általam vizsgált magyarországi vállalatok nem alkalmaznak honlapjaikon Storytelling-filmeket. Nem aknázzák ki a Storytelling-ben rejlő lehetőséget arra, hogy az érzelmekre ható, meggyőző történetekkel ügyfeleik, szállodavendégeik számát növeljék.

6. Nemzeti Parkok és Storytelling

A nemzeti parkok szintén fontos szereplői a turizmus szektornak, ezért itt is vizsgáltam, és nemzetközi kitekintést is tettem. A Magyar Nemzeti Parkok esetében egy központi honlap működik, és onnan lehet eljutni a 10 legnagyobb magyar park honlapjára (Aggteleki, Balaton-felvidéki, Bükk, Duna-Dráva, Duna-Ipoly, Fertő-Hanság, Hortobágyi, Kiskunsági, Körös-Maros Örségi, <http://magyarnemzetiparkok.hu/>). A honlap vonzó kialakítású, transzparens, az egyes nemzeti parkokról minden fontos információ megtalálható, gyönyörű képekkel illusztrálva. A Youtube-n számos filmet is láthatunk a látogatók és turisták benyomásairól, élményeiről, de hiányoznak a Storytelling-filmek.

A 10 legnagyobb európai nemzeti park honlapját is tanulmányoztam, melyek különálló, önálló oldalak (Gran Paradiso Olaszország, Triglav Slovenia, Oulanka Finland, Peneda-Gerês Portugal, Saxon Switzerland Germany, Sarek Sweden, Kalkalpen Austria, Rago Norway, Port-Cros France, Ordesa Spain, <https://www.theguardian.com/travel/2015/mar/30/10-europe-best-national-parks-italy-france-spain>). A honlapok gyönyörűek, átláthatók, vizuálisan is kiválóan strukturáltak, minden szükséges információ elérhető (szálláslehetőségek, odajutás, kontaktszemélyek, elérhetőségek). Ismertető filmek, videók is tájékoztatást adnak a nemzeti parkok csodáiról. Ugyanakkor csupán két honlapon alkalmaznak Story-telling-filmet. A Saxon Switzerland esetében kiemelném a “Was ist Liebe?” (“What is love?”) című filmet, melyben szentimentális, az érzelmekre ható zenei aláfestéssel, szerelmi történetbe ágyazottan ismerhetjük meg a nemzeti parkot, erőteljes érzelmi ingerek alkalmazásával. A Sarek (Sweden) esetében szintén találhatunk szép, érzelmeinkre ható, meggyőző, személyes történeteket, Storytellingtelles filmeket, például: “The Nordenskiöld Race – a story”.

Megállapíthattam, hogy az általam vizsgált honlapokon csupán 5 százalékos arányban vannak jelen a Storytelling-filmek.

7. Következtetés

Korunkban nagyon sok pénzt áldoznak a vállalatok a reklámkiadásokra. Ugyanakkor a fogyasztók reklámokkal szemben mutatott érdektelensége is egyre erőteljesebb.

Régóta nem csak a mennyiség a mérvadó, a hangsúly a minőségen van, és a komplexitáson, a komplex, összetett jelentéseken. Napjainkban ezeket a komplex jelentéseket, üzeneteket történetek segítségével lehet igazán sikeresen közvetíteni és átadni. Manapság a márkákkal kapcsolatos legnagyobb kihívást és kérdést az jelenti, hogy a márka maga hogyan válhat jó történetté. A márkák kulturális javakká váltak, melyek már nem csak a vállalatok tulajdonát képezik, hanem a fogyasztókét is.¹⁹

A Storytelling értelmében a történetek segítségével a fogyasztók érzelmeire hatva lehet leginkább sikeres a vállalati marketing kommunikációs tevékenység a turizmus szektorban is. A vállalatok számára a marketingkommunikáció egyik lehetséges, javasolható, sokat ígérő alternatívája a telített piacokon, az egyre erősödő versenyben a Storytelling, a történetekben rejlő meggyőző, emocionális ingerekkel támogatott, érzelmeinkre ható erő kiaknázása, mely a versenyelőnyt fokozhatja. A tanulmányban bemutatott, neves márkákkal, termékekkel rendelkező vállalatok esetében a Storytelling alkalmazása a marketingkommunikáció fontos részévé vált.

Jegyzetek

1. Rekettye G.–Törőcsik M.–Hetesi E. (2015): Bevezetés a marketingbe. Budapest: Akadémiai Kiadó.
2. Frenzel, K.–Müller, M.–Sottong, H. (2004): Storytelling. Das Harun-al-Raschid-Prinzip. Die Kraft des Erzählen fürs Unternehmen nutzen München, Wien: Hanser Verlag.; Dietrich, F. O.–Schmidt-Bleeker, R. (2013): Narrative Brand Planning, Wie Marken zu echten Helden werden. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.
3. Bruner, J. (1986): Actual minds, possible worlds. Cambridge: Harvard University Press.
4. László J. (2005): A történetek tudománya: Bevezetés a narratív pszichológiába. Pszichológiai Horizont 3. Budapest: Új Mandátum Kiadó.
5. Mitev, A. Z.–Horváth D. (2005): Az alkoholreklámokhoz kapcsolódó fogyasztói narratívumok kulturális elemzése: Egyetemisták történetei Frye rendszerében. In: Marketingoktatás és kutatás a változó Európai Unióban. Győr: Széchenyi István Egyetem. pp. 95–107.
6. Bruner, J. (2004): Az oktatás kultúrája. Budapest: Gondolat Kiadó.
7. Kopp, O. (2013): Content-Marketing: Definition, Übersicht, Informationen & Interview In: <http://www.sem-deutschland.de/inbound-marketing-content/interview-olaf-kopp/>
8. Mikunda, C. (2005): Der verbotene Ort oder Die inszenierte Verführung. Unwiderstehliches Marketing durch strategische Dramaturgie. Frankfurt: Redline Wirtschaft Verlag.
9. Uo.
10. Lásd 2. jegyzet.
11. László Gyula–Orosdy B. (2011): Marketing a belső munkaerőpiacon. In: <http://www.magellanpr.hu/index.php?inc=inc.hajonaplo.anyag.php&title=Haj%F3napl%F3%20-%20Marketing%20a%20bels%F5%20munkaer%F5piacon&azon=106>
12. Csapóné Horváth A. (2011): Szaknyelv-e a reklámn nyelv? In: Horváth Andrea: Turisztikai reklámok főcímeinek nyelvészeti vizsgálata. Doktori értekezés. Pécs: Pécsi Tudományegyetem.
13. Olbrich, R. (2010): Grundlagen des Marketing. Hagen: Fern Universität in Hagen.
14. Uo.
15. Csapóné Horváth A. (2011): i. m.
16. Mátyás J. (2011): A német nyelvű online reklámok nyelvi sajátosságai. *Porta Lingua*. Debrecen. pp. 151–158.
17. Olbrich, R. (2010): i. m.
18. Gulyás, L.–Fazekas, A. (2013): Az AZ E-HRM megjelenése, avagy a humán erőforrás menedzsment fejlődésének hetedik szakasza. In: Közép-Európai Közlemények Történészek, geográfusok és regionalisták folyóirata VI. évfolyam 4. szám, 2013/4. No. 23. pp. 165–173.
19. Dietrich, F. O.–Schmidt-Bleeker, R. (2013): Narrative Brand Planning, Wie Marken zu echten Helden werden. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.

Felhasznált irodalom

- Bruner, J. (1986): Actual minds, possible worlds. Cambridge: Harvard University Press.
- Bruner, J. (2004): Az oktatás kultúrája. Budapest: Gondolat Kiadó.
- Csapóné Horváth A. (2011): Szaknyelv-e a reklámn nyelv? In: Horváth Andrea: Turisztikai reklámok főcímeinek nyelvészeti vizsgálata. Doktori értekezés. Pécs: Pécsi Tudományegyetem.
- Dietrich, F. O.–Schmidt-Bleeker, R. (2013): Narrative Brand Planning, Wie Marken zu echten Helden werden. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.
- Frenzel, K.–Müller, M.–Sottong, H. (2004): Storytelling. Das Harun-al-Raschid-Prinzip. Die Kraft des Erzählen fürs Unternehmen nutzen München, Wien: Hanser Verlag.
- Gulyás, L.–Fazekas, A. (2013): Az AZ E-HRM megjelenése, avagy a humán erőforrás menedzsment fejlődésének hetedik szakasza. In: Közép-Európai Közlemények Történészek, geográfusok és regionalisták folyóirata VI. évfolyam 4. szám, 2013/4. No. 23. pp. 165–173.
- Kopp, O. (2013): Content-Marketing: Definition, Übersicht, Informationen & Interview In: <http://www.sem-deutschland.de/inbound-marketing-content/interview-olaf-kopp/>
- László Gyula–Orosdy B. (2011): Marketing a belső munkaerőpiacon. In: <http://www.magellanpr.hu/index.php?inc=inc.hajonaplo.anyag.php&title=Haj%F3napl%F3%20-%20Marketing%20a%20bels%F5%20munkaer%F5piacon&azon=106>
- László J. (2005): A történetek tudománya: Bevezetés a narratív pszichológiába. Pszichológiai Horizont 3. Budapest: Új Mandátum Kiadó.
- Mikunda, C. (2005): Der verbotene Ort oder Die inszenierte Verführung. Unwiderstehliches Marketing durch strategische Dramaturgie. Frankfurt: Redline Wirtschaft Verlag.
- Mátyás J. (2011): A német nyelvű online reklámok nyelvi sajátosságai. *Porta Lingua*. Debrecen. pp. 151–158.
- Mitev, A. Z.–Horváth D. (2005): Az alkoholreklámokhoz kapcsolódó fogyasztói narratívumok kulturális elemzése: Egyetemisták történetei Frye rendszerében. In: Marketingoktatás és kutatás a változó Európai Unióban. Győr: Széchenyi István Egyetem. pp. 95–107.
- Olbrich, R. (2010): Grundlagen des Marketing. Hagen: Fern Universität in Hagen.
- Reketttye G.–Töröcsik M.–Heti E. (2015): Bevezetés a marketingbe. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Williamson, J. (1990): Decoding Advertisements. In: Siklaci István (szerk.): Szóbeli befolyásolás II. Nyelv és szituáció. Budapest: Tankönyvkiadó.
- <http://www.danubiushotels.hu/szallodak-pecs/hotel->
- <http://www.develor.hu/blog/2016/09/05/hvg-develor-szeminarium-storytelling-az-uzleti-eletben-2016/>
- <http://hotelmakar.hu/>
- <http://ich-liebe-werbung.com/page/3/>
- www.kreativ.hu/magazin
- <http://magyarnemzetiparkok.hu/>
- <https://www.marketinginstitut.biz/blog/storytelling-die-top-10-der-erfolgreichen-storytelling-kampagnen/>
- http://www.reklamadatbasis.hu/e107_plugins/lyrics_menu/lyrics_stats.php
- <https://www.richter.hu/hu-HU/rolunk/Pages/multunk.aspx>
- <https://szallas.hu/adele-boutique-hotel->
- <https://szallas.hu/corso-hotel-pecs?ref=list&adults=2&provision=1>
- <https://szallas.hu/hotel-laterum-pecs?ref=list&adults=2&provision=2>
- <http://tudatosvasarlo.hu/cikk/rekl-mtr-kk-k-abc-je-ha-celeb-mondja>
- <https://www.telenor.hu/>, letöltve: 2015. augusztus 20.
- <https://www.theguardian.com/travel/2015/mar/30/10-europe-best-national-parks-italy-france-spain>
- <https://www.tripadvisor.de/Hotels-g187275-Germany-Hotels.html>
- <https://www.youtube.com/watch?v=KUSUernZH7A>
- <https://www.youtube.com/watch?v=lcBJoMoNcnM>
- <https://www.youtube.com/watch?v=pndMG232HII>
- <https://www.youtube.com/watch?v=PpBel-JuLOo>
- <https://www.youtube.com/watch?v=UdoZApQYxns>
- <http://www.vg.hu/vallalatok/a-leghiresebb->
- <http://www.vodafone.hu/vodafonerol>

A HORVÁT ORSZÁGIMÁZS ÉS A GASZTRONÓMIA

THE CROATIAN COUNTRY IMAGE AND GASTRONOMY

Dr. Gerdesics Viktória egyetemi tanársegéd
Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar

Abstract

Nowadays, tourist destinations are competing with each other for tourists, places of origin are fighting for being connected to the most positive associations, regions are striving to attract investors and every single state needs good international relations. These could be achieved in a much easier way with a well-designed country brand and a favourable country image. Territorial aspects of marketing are not new theoretical or practical approaches but against their instinctive early usage, today every country pays attention to conscious development of its country brand and the significance of image. Country brand of Croatia had a particular path over the past two and a half decades, crossing the Yugoslavian war and the country's accession to the EU in 2013, sometimes as a Balkan state and sometimes not. Present study investigates the built up of the Croatian country brand and focuses on what role the gastronomy gets in this, adding to these the country image, as the mirror of the consumer's side.

1. Bevezetés

Horvátország 1991-ben, kiválva a jugoszláv egységből, önállóan feltette magát a térképre. Nem volt viszontagságoktól mentes időszak ez, hiszen 1991 és 1995 között az ország területén az önállósulással egy időben kitört délszláv háború tombolt, Horvátországot pedig egyre nagyobb károk érték, minden lehetséges szempontból. A talpraállás egyetlen és leginkább kézenfekvő lehetőségét a turizmus adta. Idejekorán létrejött a turizmusmarketinggel foglalkozó országos szervezet is, amely a külső imázsalakítást (harcolva a háború által az országra nyomott negatív bélyegekkel) a turizmus alapjaira helyezte. A horvát országmárka tudatos építése tehát megkezdődött, különböző elemek mentén alakítva az imázst.

A tanulmányban vizsgált kutatási terület a gasztronómia jelentőségét vizsgálja ebben a horvát országmárkában, annak kialakítása során ennek a területnek szánt fontosságot, egyrészről. Másrészről pedig megvizsgálja azt is, mi mutatkozik meg mindebből a tevékenységből az imázsban, azaz abban az országgépben, amit a fogyasztói oldal lát. A gasztronómia fókuszba helyezésének aktualitását pedig a napjainkban tapasztalható gasztróforradalom adja.

2. Az országmárka és az országimázs

Az imázs elmélete az 1950-es években alakult ki, a latin 'imago' szóból ered, jelentése kép, képmás – angolszász területen 'imidzs', franciául 'imázs' formában. Imázsnak nevezzük azt a képet, amely egy vállalatról, termékről vagy márkáról az emberekben elképzelések és benyomások összességéként kialakul.¹ Sándor (1997:48)² szerint „az image nem többszörösen mérlegelt és átgondolt vélemények összessége, hanem túlnyomórészt képzet, amely a legkülönbözőbb értékelések és asszociációk visszatükröződése. Az image röviden és tömören megfogalmazva: (szubjektív) értékítéletek összessége, s mint eredmény, lehet valós vagy torz, vagy a

kettő keveréke”. Tehát az imázs szubjektív, az észlelések megszűrése által alakul ki, így majd-hogynem emberenként változhat. „Az image a szubjektum ’szűrőjén’ keresztül megszűrt, az észlelések során kialakult tudati képek rendszere, amely magában foglalja (pszichikailag tükrözi) a szubjektum teljes környezetét.”³ Olins (2004:163)⁴ pedig, egyszerűen összefoglalva az eddigieket, arra hívja fel a figyelmet, hogy „a felfogás sokkal inkább számít, mint a valóság”. A márka-szakirodalom kezdete ugyan a 9. századra tehető, a brandek igazán a 19. század végétől lettek fontosak, ahogy Papp-Váry (2009)⁵ írja, egyrészt, mert az ipari forradalom megjelent a tömegtermelés, másrészt, mert az emberiség ekkora tanult meg olvasni, s ezáltal a márkanév maga is szerephez juthatott. Tulajdonképpen maga a helymarketing nem új tevékenység, a 19. század első felében, a modernkori, ipari forradalom időszakából is bőven találhatunk rá példákat.⁶ Az Amerikai Egyesült Államok középnyugati (vadnyugati) vidékeire irányuló telepésvonzás az egyik ilyen, amely célja egyrészt a lakatlan préri benépesítése, másrészt pedig a területen városközpontok kialakítása volt – így jött létre többek között Wichita, Kansas City vagy Cheyenne városa is. Volt egy korai turisztikai példa a brit üdülővárosok reklámtevékenységére is, amely a maga brit jellegében kívánta népszerűsíteni az egészségturizmus helyszíneit, majd a közismerten borús időjárást magáénak tudó tengerparti és egyéb üdülőhelyeket. Helymarketingről volt szó a szuburbia kialakulásának idején is, hiszen az elővárosok és a lakónegyedek is termékké váltak, és sokszor komoly ügynöki, reklám- és PR-tevékenység segítette az új városrészek ingatlanjainak, parcelláinak értékesítését. A 19. század közepétől a fiatal Kanadában szintén ilyen tevékenységet folytattak azért, hogy befektetőket vonzzanak a városokba, iparfejlesztési céllal. Valójában tehát az országmárka, az országmárkázás szavak definiált megjelenése előtről is ismerünk látványos példákat országok brandként való megjelenésére, Franciaországot is többször újramárkázták a történelem során, és épp így tett a náci Németország, a fasiszta Olaszország és a kommunista Oroszország (Szovjetunió) is. A második világháború után a nagy gyarmatbirodalmak helyén létrejövő új nemzetek is már-kázták magukat, a kilencvenes években pedig mindez újrajátszódott a szovjet birodalom és Jugoszlávia összeomlásával.

A place branding, avagy a területek márkázásának fogalmát Piskóti (2012)⁷ szerint Kotler et al. (1993)⁸ használta először, elsősorban városok, régiók, országok vagy turisztikai desztinációk, valamint a turistákért, befektetőkért, látogatókért folytatott verseny kapcsán. Ilyen értelemben egy terület márkázása során is az az alapvető törekvésünk, hogy „beazonosítsuk azokat a versenyelőnyöket, amelyek az adott terület, hely identitását leginkább meghatározzák, másoktól megkülönböztetik, beazonosítják, majd ezt megismertessük, tudatosítsuk, elfogadtassuk”.⁹ Simon Anholt volt az első, aki a ’nation branding’, a ’country branding’, azaz az országmárkázás koncepcióját papírra vetette 1996-ban.¹⁰ Kotler et al. (1993:141)¹¹ definíciója szerint „az orszáгимázs az adott országról kialakult nézetek, hitek, vélemények összessége”, más megfogalmazásban olyan hitek, ideák és benyomások, amelyeket az emberek egy bizonyos országról magukban hordoznak. Szeles (2001:96)¹² meghatározásában az „ország-image jelenti az adott népről, nemzetről, országról kialakult, annak minden aspektusú létevel kapcsolatos belső és külső nézet- és véleményrendszert, a heterogén és általánosított értékítéletek egyidejűleg objektív és szubjektív, komplex (racionális és emocionális) pszichológiai tartalmát”. Papp-Váry (2002:340)¹³ szerint pedig „az orszáгимázs nem más, mint a nemzet-ről/országról szerzett információk összessége”, és mint korábban láthattuk, azok szubjektív megszűrése által létrejött kép. Minden országnak van imázsa, amely nem statikus, hanem folyamatosan változik és változtatható; alakulása lehet spontán, vagy épp tudatosan irányított is,¹⁴ s ez utóbbi esetben természetesen kiemelkedő szerepe van a marketingnek.

3. A horvát országimázs dimenziói

Egy doktori kutatás keretében végzett, több mint 400 releváns szakirodalom áttekintése alapján Horvátország országmárkája és országimázsa a horvát EU-csatlakozáskori imázsvizsgálat mint fókusz szempontjából az (1) örökség, (2) gazdaság, (3) társadalom és a (4) politika dimenziók mentén épülhet fel – ezen dimenziók és azok elemeinek részletes bemutatására jelen tanulmány témája és terjedelmi korlátai egészében nem adnak lehetőséget.¹⁵

Azonban ebben a modellben a kutatási fókusz, azaz a gasztronómia szerepének vizsgálatát három dimenzióelemben is tetten érhetjük. Az egyik ilyen a kultúra lesz, amely az örökség dimenzióba sorolva a horvát országmárka örökölt alapjait alkotja, ezen belül pedig megkérdőjelezhetetlen helye van a gasztronómiának. A másik egyértelműnek tűnő elem a termékek területe a modell gazdasági dimenziójában, fókuszba állítva azokat a horvát termékeket, amelyek Horvátország és a horvát termékek (leszűkítve az élelmiszerekre) vihetik a világban. A harmadik ilyen összetevő pedig maga a méltán nagy jelentőségű turizmus lesz, már csak azért is, mert épp a Horvát Idegenforgalmi Közösség az, amely promóciós anyagaiban a gasztronómiát a horvát turizmus fontos részeként emeli ki.

3.1. A horvát gasztronómia

Az új országban a turizmus a kezdetektől nagy szerepet kapott, már 1991-ben megszületett a Horvát Idegenforgalmi Közösség létrehozásáról, működéséről és finanszírozásáról szóló törvény, amelyet a turizmus fejlesztésére, versenyképességének visszaszerzésére irányuló további törvények egészítettek ki.¹⁶ A külpolitika, a diaszpórában élők, a sport, a média szerepe vitathatatlan az imázssalakításra irányuló kommunikációt illetően, szervezett imázsépítés mégis mindössze egy területen, a turizmusmarketingen keresztül mutatkozott meg igazán. Goluža (2001)¹⁷ szerint a turizmuson keresztül mindent be lehet mutatni és mindent lehet reklámozni; a történelmet, a kultúrát, a gasztronómiát, az embereket. Így igen hálás módszernek bizonyult az ország renoméját a turizmuson keresztül alakítani, nem beszélve a gazdasági fellendülés voltaképp egyetlen lehetőségéről. A Horvát Idegenforgalmi Közösség 1992-ben kezdte meg működését állami intézményként, feladata Horvátország turisztikai promóciója.

Az ország imázsát alakító kommunikációs platformokon a horvát turisztikai régiók mentén emelik ki az egyes területekre jellemző helyi gasztronómiai termékeket; az isztriai szarvasgombát, a kvarneri báránysültet, a pagi sajtot, a šibeniki szardíniát, a spliti aranydurbincsoot, a dubrivniki osztrigát, az olivaolajat és fügelekvárt, vagy a nem tengerparti területek erősségeit, a szlavóniai kulent, a horvát bort, vagy épp a zágrábi túrót. Marketingstratégiát dolgoztak ki ezek népszerűsítésére, egyúttal persze a helyi identitásba is beépítve ezeket az elemeket.¹⁸ A tengerparti területeken kívüli, turisztikai vonzerő szempontjából kifejezetten hátrányos területek számára ezek a gasztronómiai érékek kiemelt jelentőséggel bírnak.

3.2. A horvát termékek

A gasztronómiát kiegészítő irány lehet a horvát termékek jelentősége, amelyek exportként az ország hírét vihetik és alakíthatják imázsát. A Horvát Gazdasági Kamara¹⁹ 1997-ben indult kezdeményezésére az ország tudatosan dolgozik a minőségi horvát termékek szélesebb körű megjelentetésén, így bizonyos termékekre felkerülhet a Croatian Quality,²⁰ azaz a Horvát minőség, vagy a Croatian Creation²¹ felirat, amely a származásra utal. A Croatian Quality jelzés garantálja a termék magas színvonalát, és előfeltétele a Croatian Creation jelzésnek, amelyet az elsők között a Kraš csokoládégyár Bajadera-ja,

vagy épp a Podravka Vegeta-ja kapta. Ez utóbbi jelzés a horvát gyártók innovatív munkájára utalnak, amelyet a hagyományra alapoznak, és ezzel egyedi és eredeti horvát terméként szerepeltetik a piacon. Kétségtelen, hogy a legnagyobb ismertsége a Podravka által gyártott Vegetának van, amelyet ma negyven országban értékesítenek. Ismert brand még többek között a Ledo jégkrém, a Jana és a Jamnica ásványvíz, a Cedevita ital, a Vindija italok, a Dukat tejtermékek, a Podravka, a Karlovačko, az Osječko sör.

Nyilvánvaló, hogy a fent felsorolt márkákat marketingtevékenységgel erősíteni lehet és kell is, exporttevékenységgel pedig különösen hatékonyan lehet őket megismertetni a világgal. Az európai uniós csatlakozással megszűnő vámkorlátok adott esetben igen nagy fejlődési lehetőséget rejtenek Horvátország gazdasága számára, és ezek a termékek az ország hírét is viszik a világban. Mindemellett épp a hajdani jugoszláv tagállamiságból fakadóan fontos részlet, hogy ezeket valóban horvátnak tartják-e a külföldiek, valóban tudják-e honnan származik egyik-másik déli szlávos hangzású termék. Mindenesetre a Horvát Gazdasági Kamara kezdeményezése épp ezt az identifikációs célt szolgálja, amelyet termékjelzésekkel igyekeznek erősíteni, illetve egy Be CROative²² elnevezésű, 2007 óta megrendezésre kerülő, kommunikációs célokat szolgáló kiállítással is.

4. A gasztronómia megjelenése a horvát országimázsban

A horvát országimárka gasztronómiához köthető elemeinek áttekintése által megismerhettük, melyek azok az elemek, amelyeket Horvátország tudatosan be akar építeni az ország márkájába. Az országmárka-országimázs vonatkozásban azonban mindig fennáll a kérdés, hogy mindez az imázsban mennyire jelenik meg, azaz mennyire volt sikeres ez a márkázási tevékenység. Az alábbiakban egy magyarországi kutatás eredményeit vizsgáljuk meg.

4.1. Módszertan

A 2013-as EU-csatlakozás egy hosszú és küzdelmekkel teli út fontos mérföldköve volt a horvátok számára, így adódik a kérdés, hogy a fentiek ismeretében milyennek látja az új csatlakozót az a közeg, amelynek tagjává kíván válni. Az alábbiakban bemutatásra kerül egy horvát imázskutatás, amely egészében nagyobb spektrumot fed le, mint a jelen tanulmányban elhelyezett összefüggések, érinti a horvát országmárka, az EU-csatlakozás megítélése, az európaiság és balkániság kérdéseit is (bővebben l. Gerdesics 2013).²³ A kutatás 2013 tavaszán készült, néhány hónappal a horvát EU-csatlakozás előtt, online kérdőíves megkérdezéses módszer alkalmazásával. Az adatfelvétel hólabda-módszerrel valósult meg, amely két korlátot vont magával: egyrészt a vizsgálat nem tér ki az egész EU-ra, tehát annak az új közegnek a véleményéből, amelybe Horvátország belépni készült, csak egy szeletet láthatunk, a Magyarországon élő horvát országimázst; másrészt a kutatás, a módszertanból fakadóan nem reprezentatív Magyarországra vetítve sem. Ennek ellenére a magas mintaelemszámból kifolyólag a vizsgálat jól szolgálta a kutatási célt.

A mintát 681 magyar válaszadó alkotta, 60%-uk nő, átlagos életkoruk 29 év, 70%-ban diplomások és közel 56%-uk dolgozik, 37%-uk tanul. Lakóhelyüket tekintve 23,5%-ban Budapesten és vonzáskörzetében élnek, 42,6%-ban pedig baranyai lakosok, de az ország összes megyéje megjelenik a válaszokban (jellemzően a Baranya megyétől való távolság növekedésével csökkenő mértékben). A válaszadók között 12,6%-ban önmagukat magyarországi horvátnak vallók is megtalálhatóak, tehát nemzetiségi kötődésűek. Fontos részlet, hogy az országimázst mennyire alapozzuk saját tapasztalatainkra; a minta 53,3%-a háromszor vagy annál többször járt már Horvátországban, 16,2%-uk soha.

4.2. Asszociációk

Az országmárka jó esetben éppen úgy épül fel, mint egy termék márkája. Az ország felismerhetőségének elérésében a marketing eszköztárából a különböző arculati elemek használata lehet segítségünkre, a logo, a szlogen vagy éppen maga az országnév. Ebből kifolyólag érdekes megvizsgálni, hogy milyen színeket, szavakat, szimbólumokat társítanak egy adott országhoz az emberek.

Nos, a magyar válaszadók 83%-a Horvátországhoz a tengerparti turizmussal kapcsolatos szót társít, úgymint a tenger, a tengerpart, az Adria, a nyaralás vagy maga a turizmus. Ez arra enged következtetni, hogy a turizmusra koncentráló imázsalkító tevékenység rendkívül sikeres, hiszen teljesen hatástalanítja azokat az esetlegesen negatív első gondolatokat, amelyekkel Horvátországot egy etnikai alapú háborúhoz vagy éppen a forrongó Balkánhoz kötnénk. Megvizsgálható továbbá az is, hogy a fent említett gasztronómiához kötődő imázsalkotók mennyire jelennek meg az országimázsban – ezeket az 1. sz. ábra mutatja be.

1. ábra: A gasztronómiához kapcsolható asszociációk (2013)

Figure 1.: Associations related to gastronomy (2013)



(saját szerkesztés)

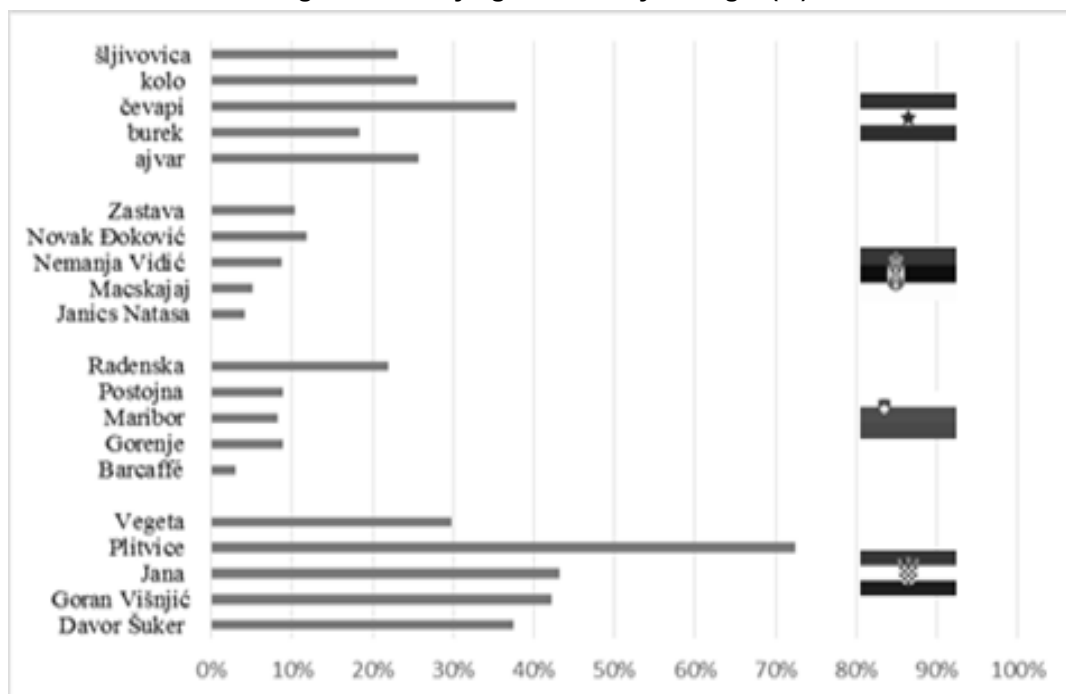
Kétségtelen, hogy mindösszesen a válaszok 1%-ában tapasztalható gasztronómiához köthető asszociáció statisztikai értelemben szinte értékelhetetlen eredmény (N = 681). Következtetések megállapítása helyett sokkal inkább azt mutatja, hogy melyek azok a szavak (élelmiszer márkák, élelmiszerek vagy készételek), amelyek a vizsgált magyarok eszébe jutottak Horvátországról.

4.3. „Jugó”, szerb, szlovén vagy horvát?

Egy másik módszer is alkalmazásra került a kutatási fókusz vizsgálatára, ennek eredményei tovább árnyalhatják képünket. Szubjektív kiválasztással egy csoportba került öt szerb, öt szlovén, öt horvát és öt a volt jugoszláv régióra ma is jellemző termék, híres ember, fogalom, helység, étel, ital vagy film. A délszlávnak – Magyarországon még mindig gyakran „jugónak” – nevezett csoport olyan elemekre vonatkozik, amelyek nem feltétlenül származásuk miatt kerültek be, hiszen minden országban megtalálhatóak, hanem azért, hogy lássam, el tudják-e választani a válaszadók az általuk ismert brandeket egymástól (feltételezve, hogy minden felsorolt valamiféle márkának tekinthető), azaz közvetve értelmezve ki tudják-e egyértelműen ragadni Horvátországot a tőlünk délre található országok egyvelegéből. A válaszadók betűrendben látták a válaszlehetőségeket és meg kellett jelölniük azt (bármennyit), amelyet biztosan horvátnak gondolnak, úgy, hogy nem tudták, hány horvát van közöttük. A 681 fős mintából 609 fő jelölt be horvát brandet, ezen belül pedig 164 fő csak horvátot és délszlávot. Csak horvát elemet jelölt 119 fő és pusztán 11 fő találta el mind az öt darabot anélkül, hogy más származását is közlére vetné volna. A 2. ábra azt mutatja meg, hogy a kitöltők milyen arányban jelölték meg az egyes brandeket, azaz azt, hány százalékuk hitte az adott elemeket biztosan horvátnak. A horvát elemek mindegyikét az összes kitöltő legalább 30%-a megjelölte; legin-

kább Plitvicét ismerték fel, legkevésbé pedig a Vegetáról tudták, hogy horvát. Davor Šuker labdarugót megelőzi a Vészhelyzet című nálunk is vetített amerikai sorozatból ismert Goran Višnjić, de a magyar polcokon is fellelhető Jana ásványvizet magasan horvátnak ismerik. A második legmagasabb értékeket a délszláv lehetőségek csoportja érte el, a csevapcsicsa (a magyarok által használt elnevezés, eredetileg cévapi) például magasabb értéket kapott, mint a Vegeta, de az ajvart, a kolo-t és a sljivovica-t, amely utóbbi így pusztán szilvából készült pálinkát jelent, szintén sokan tartják csak horvátnak.

2. ábra: Az országeredet vizsgálata (%)
Figure 2.: Studying the country of origin (%)



(saját szerkesztés)

A kérdés célja tehát az volt, mennyire felismerhetőek a horvát brandek Magyarországon, mennyire tudjuk megkülönböztetni a volt Jugoszlávia országainak ilyenfajta imázshordozóit egymástól. Az eredmények azt mutatják, hogy a válaszadók bár keverik a szerb és szlovén brandekkel is, leginkább a „jugó” egyvelegből nem tudják kiragadni a horvát dolgokat. Pozitív eredmény viszont, hogy noha még mindig túl sokan mossák össze a „jugóval”, alapvetően a megkérdezettek fele felismeri, mi a horvát, sőt, legkevésbé a szerb brandekkel keverik össze.

5. Összegzés

A tanulmány célja annak vizsgálata volt, hogy az összetett múltú, nem is túl idős Horvátország imázsalkításában milyen szerepet kap a gasztronómia, milyen jelentősége van országmárka elemként, és hogyan jelenik meg magában az imázsban.

Az önállósulás utáni horvát imázsalkításban főként a turizmus vált az imázs (és egyúttal a márka) alapjává, amelynek szerves része a gasztronómia a kezdetektől, és a horvátok már néhány évvel a Jugoszláviából való kilépésük után felismerte, hogy termékeik erősítésére is szükség van, védjegyek alkalmazását kezdték meg. Mindezek még igen kezdetleges

alapjai a horvát országmárkának, hiszen például a régiókat jellemző élelmiszerek csak ritkán tudnak egyediséget biztosítani Horvátország számára – holott ez az egyik alapvető kritériuma annak, hogy valami márka lehessen. Ezt egyértelműen igazolták a magyarországi imázsvizsgálat eredményei is, rendkívül alacsony arányban jelentek meg ezek az elemek a válaszokban.

Ugyanakkor egy másik vizsgálati módszer még érdekesebb kérdésekre mutatott rá; kihangsúlyozta azt, hogy egy másik márkakritérium, a felismerhetőség is problémás jelenség a horvát termékek és márkák esetében (nyilván a módszer és a kutatás korlátai között értelmezve az eredményeket). Összességében tehát a gasztronómia beépítése a horvát országmárkába egészében releváns irány, de különös odafigyeléssel kell megválasztani a konkrét elemeket, és különös odafigyeléssel kell az ezeket övező marketingstratégiát is kialakítani – hiszen egyértelmű, hogy itt még éppúgy jelen vannak a múltba visszanyúló problémák, mint a gasztronómiánál jóval szélesebb spektrumban értelmezett horvát országimázsban.

Jegyzetek

1. Szeles Péter (2001): A hírnév ereje – Arculatelmélet. Alapítvány a public relations fejlesztéséért, Budapest.; Fazekas Ildikó–Harsányi Dávid (2011): Marketingkommunikáció érthetően. Szókratész Külgazdasági Akadémia, Budapest.
2. Sándor Imre (1997): A marketingkommunikáció kézikönyve. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Marketing tanszék Marketingkommunikáció Alapítvány, Budapest. 48. p.
3. Szeles Péter (2001): A hírnév ereje – Arculatelmélet. Alapítvány a public relations fejlesztéséért, Budapest. 53. p.
4. Olins, Wally (2004): A márkák – A márkák világa, a világ márkái, Jászöveg Műhely, Budapest. 163. p.
5. Papp-Váry Árpád (2009): Országmárkázástól a versenyképes identitásig – A country branding megjelenése, céljai és természete. Marketing & Menedzsment 43. évf. 2. sz. pp. 4–19.
6. Ward, Victor (2004): Selling Places. The Marketing and Promotion of Towns and Cities 1850–2000. Spon Press Taylor & Francis Group, London.; Orosdy Béla (2011): Városmarketing és pécsi turizmus. In: Mezei Cecília–Bakucz Márta (szerk.): Agrárátalakulás, környezeti változások és regionális fejlődés. Tanulmányok Buday-Sántha Attila 70. születésnapjára. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Pécs.
7. Piskóti István (2012): Régió- és településmarketing. Marketingorientált fejlesztés, márkázás. Akadémiai Kiadó, Budapest.
8. Kotler, Philip–Haider, Donald–Rein, Irving (1993): Marketing places: Attracting Investment, Industry and Tourism to Cities, States and Nations. Free Press, New York.
9. Piskóti István (2012): i. m. 310. p.
10. Papp-Váry Árpád (2009): i. m.; Anholt, Simon (2011): Beyond the Nation Brand: The Role of Image and Identity in International Relations. Exchange: The Journal of Public Diplomacy. vol. 2. no. 1.; Szondi György (2008): Public Diplomacy and Nation Branding: Conceptual Similarities and Differences. Netherland Institute of International Relations 'Clingendael'. Hague.
11. Kotler, Philip–Haider, Donald–Rein, Irving (1993): i. m. 141. p.
12. Szeles Péter (2001): i. m. 96. p.
13. Papp-Váry Árpád (2002): Az országimázs szerepe az európai uniós csatlakozásban. In: Hervainé Szabó Gyöngyvér (szerk.): Az európai integráció – a csatlakozás kihívásai, I. Regionális PhD Konferencia. Siófok, 2002. december 14. 340. p.
14. Papadopoulos–Heslop (2002).
15. Gerdesics Viktória (2017): Horvátország (ország)imázsa az EU-csatlakozás időszakában: Balkán vagy Európa? Doktori Disszertáció. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola. Pécs.
16. Vukonić, Boris (2005): Povijest hrvatskog turizma. Prometej, Zagreb.

17. Goluža, Marko (2001): Promidžba Hrvatske u svijetu. In: Bilić, B.: Misli 21. stoljeća, Globus, Zagreb.
18. Skoko, Božo (2005): Hrvatska – Identitet, Image i Promocija. Školska knjiga d.d., Zagreb.
19. <http://en.hgk.hr/about/croatian-quality-croatian-creation-buy-croatian-be-croative/>;
<http://www2.hgk.hr/znakovi/> [2015. 07. 24.]
20. <http://www2.hgk.hr/znakovi/kvaliteta/kvaliteta.asp>; <http://www2.hgk.hr/znakovi/Proizvodi-hrvatske-kvalitete-i-izvornosti.pdf> [2015. 07. 24.]
21. <http://www2.hgk.hr/znakovi/izvorno/izvorno.asp> [2015. 07. 24.]
22. <http://www.iccwbo.org/Data/Documents/Chamber-Services/Croatian-Chamber-of-Economy-project-description/> [2015. 07. 24.]
23. Gerdesics Viktória (2017): i. m.

Felhasznált irodalom

- Anholt, Simon (2011): Beyond the Nation Brand: The Role of Image and Identity in International Relations. *Exchange: The Journal of Public Diplomacy*. vol. 2. no. 1.
- Fazekas Ildikó–Harsányi Dávid (2011): Marketingkommunikáció érthetően. Szókratész Külgazdasági Akadémia, Budapest.
- Gerdesics Viktória (2017): Horvátország (ország)imázsa az EU-csatlakozás időszakában: Balkán vagy Európa? Doktori Disszertáció. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola. Pécs.
- Goluža, Marko (2001): Promidžba Hrvatske u svijetu. In: Bilić, B.: Misli 21. stoljeća, Globus, Zagreb.
- Jenes Barbara (2012): Az országimázs mérésének elméleti és gyakorlati kérdései. Az országimázs és az országmárka dimenziói és mérési modellje. Doktori disszertáció. Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástani Doktori Iskola, Budapest.
- Kotler, Philip–Haider, Donald–Rein, Irving (1993): *Marketing places: Attracting Investment, Industry and Tourism to Cities, States and Nations*. Free Press, New York.
- Olins, Wally (2004): A márkák – A márkák világa, a világ márkái, Józsoveg Műhely, Budapest.
- Orosdy Béla (2011): Városmarketing és pécsi turizmus. In: Mezei Cecília–Bakucz Márta (szerk.): *Agráralakulás, környezeti változások és regionális fejlődés. Tanulmányok Buday-Sántha Attila 70. születésnapjára*. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Pécs.
- Papp-Váry Árpád (2002): Az országimázs szerepe az európai uniós csatlakozásban. In: Hervainé Szabó Gyöngyvér (szerk.): *Az európai integráció – a csatlakozás kihívásai*, I. Regionális PhD Konferencia. Siófok, 2002. december 14. pp. 339–366.
- Papp-Váry Árpád (2009): Országmárkázástól a versenyképes identitásig – A country branding megjelenése, céljai és természete. *Marketing & Menedzsment* 43. évf. 2. sz. pp. 4–19.
- Piskóti István (2012): Régió- és településmarketing. Marketingorientált fejlesztés, márkázás. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Sándor Imre (1997): A marketingkommunikáció kézikönyve. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Marketing tanszék Marketingkommunikáció Alapítvány, Budapest.
- Skoko, Božo (2005): Hrvatska – Identitet, Image i Promocija. Školska knjiga d.d., Zagreb.
- Szeles Péter (2001): A hírnév ereje – Arculatelmélet. Alapítvány a public relations fejlesztéséért, Budapest.
- Szondi György (2008): *Public Diplomacy and Nation Branding: Conceptual Similarities and Differences*. Netherland Institute of International Relations 'Clingendael'. Hague.
- Vukonić, Boris (2005): *Povijest hrvatskog turizma*. Prometej, Zagreb.
- Ward, Victor (2004): *Selling Places. The Marketing and Promotion of Towns and Cities 1850–2000*. Spon Press Taylor & Frabciss Group, London.

A BAJAI HALFŐZŐ FESZTIVÁL GAZDASÁGI JELENTŐSÉGÉNEK, VALAMINT LEHETSÉGES TURISZTIKAI AKCELERÁTOR SZEREPÉNEK VIZSGÁLATA

THE BAJA FISH-SOUP FESTIVAL: ITS ECONOMIC SIGNIFICANCE AND POTENTIAL AS A TOURISM ACCELERATOR

BOTTYÁN ISTVÁN doktorandusz

Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudomány Kar
Ügyvezető igazgató Csónakázótó Kft. és Éden Csoport Kft.

Abstract

Festivals can play a variety of roles in the life of a region, a city, and a small town. They can have community cohesive role, heritage conservation, touristic experience, but beyond these can be the key elements of the local tourism industry or the economical accelerators of the local economy.¹

In addition to these direct goals, I would like to emphasize the so far little examined function of the festival, its communication power too. Accordance with all these positive effects, I will also examine the possible negative externalities of festivals, both from the public and from the visitors side as well. The purpose of my present work is to provide a brief insight into the changing of these roles – a kind of festival evolution – in the financial role of the festivals in the local economy and in the perception of the local community's "total profit".² This paper is based on a questionnaire surveys were taken in 2016 and 2017 of a total of 608 festival visitors and slightly more than 400 local residents, delivering representative results.

1. Bevezetés

A fesztiválok kutatása az elmúlt évtizedekben kapott óriási lendületet, a kutatók élénk érdeklődésének látókörébe került. Meghatározására, hatókörének definiálására számos szerző tett kísérletet.³ Ezen túlmenően a gasztronómiai fesztiválok kutatása, a jelenség megértése szintén számos kutatót serkentett munkára.⁴

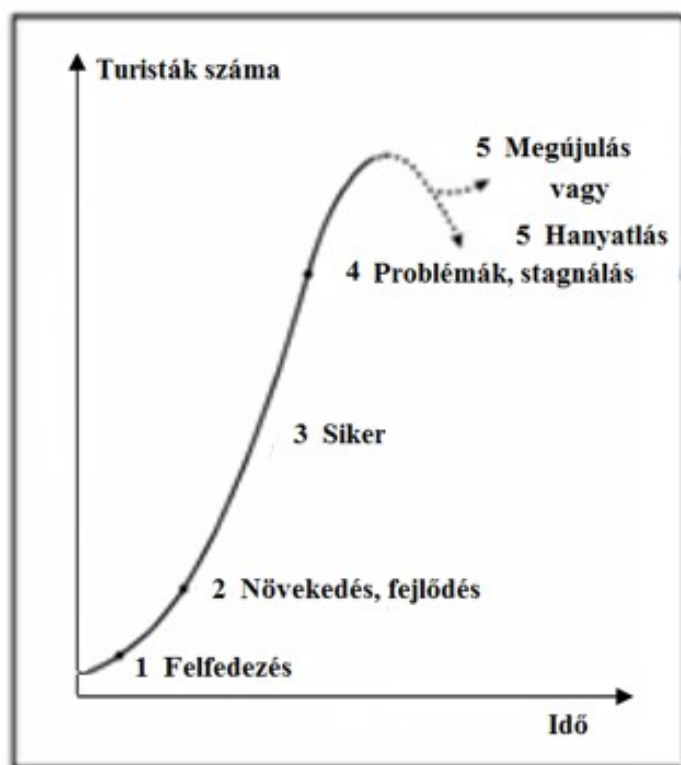
Az említett szakirodalom tanulmányozása során fogalmazódott meg bennem, hogy a fesztiválok, ezen belül a gasztronómiai rendezvények is, egyfajta fejlődési utat járhatnak be, nagyon hasonlóan Butler Desztináció életgörbe elméletéhez. A fesztivál szikrája lehet baráti összejövetel – lásd Bajai Halfőző Fesztivál, megszervezését motiválhatja kulturális örökségmegőrzés, amire kiváló példa a Békéscsabai Kolbászfesztivál, vagy tudatos turisztikai desztináció fejlesztés, mint a Tihanyi Garda Fesztivál esetében. Bár más és más szervezési, gazdasági szintet feltételez mindegyik, közös jellemzőjük, hogy életükben elérkezik a fordulópont, amikor fölmerül a kérdés: képes lesz-e megújulni az esemény? Teheti ezt úgy, hogy egy szinttel feljebb lép az evolúciós létrán, vagy úgy is, hogy önnön kategóriájában megújul a piac elvárásainak megfelelően.

Az általam főlvázolt fesztivál fejlődés első állomása a lokális, baráti hagyományörző összejövetel, ahol gazdasági célok egyáltalán nem fogalmazódnak meg, az örökségmegőrzés inkább befelé irányuló – helyi közösségnek szóló – tevékenység. A második állomás,

amikor már fontossá válik a lokális kultúra exportja, és az esemény regionális jelentőségű lesz. A harmadik fázisban már kiemelt szempont a turisztikai jelentőség mind kultúra export, mind gazdasági szempontból, piaca lehet a helyi kistermelőknek, marketing funkciója hat a regionális turisztikai termékre. A negyedik szakasz, amikor a fesztivál már stratégiai turisztikai termék, alapjaiban határozza meg a régió turizmuspolitikáját, fejlesztésének irányait (Baja a Fesztiválváros program). Ekkor már gazdasági-pénzügyi hatása jelentős. Már ebben a szakaszban is kimutatható a gazdasági akceleráció, de igazán a következő szinten mutatható ki szignifikánsan, amikor is egy turizmustól független iparági szerkezet kialakítását eredményezheti (Békéscsabai Kolbászfesztivál kapcsán kialakuló kézműves húsfeldolgozó-ipar). Az általam végső szintnek tartott szerep, amikor mindezeken túl a Fesztivál, vagy azok egy csoportja integráltan a Nemzeti Élelmiszeripari Stratégia egyik pillérét képezik: lokális jó minőségű alapanyagok, kiváló élelmiszer, folyamatos vásárlói visszajelzéseken alapuló fejlesztés.

1. ábra: A fesztiválok evolúciós görbéje

Figure 1.: The evolutionary curve of festivals



Forrás: Butler alapján saját szerkesztés

Jelen tanulmányban kérdőíves primer kutatásra alapozva kívánom bemutatni a Bajai Halfőző Fesztivál gazdasági jelentőségét, valamint lehetséges turisztikai akcelerátor szerepét. 2016-ban és 2017-ben 608 látogató és 412 helyi lakos megkérdezésével kerestem a választ feltevéseimre. A kapott adatokat IBM SPSS szoftverrel elemeztem ki, és vontam le a következtetéseket. A kutatás része a 2013-ban megkezdett munkának, melynek célja a fent vázolt fesztivál evolúciós elmélet igazolása. Az azóta eltelt négy esztendőben összesen 1800 fesztiválvendéget és 800 fő helyi lakost interjúvoltam meg előre szerkesztett kérdőívvel a fesztiválokkal kapcsolatosan.

2. A Bajai Halfőző Fesztivál vendégei

2016-ban és 2017-ben 312, illetve 296 (összesen 608) olyan fesztiválvendégtől kértünk kérdőíves interjút, akik más településekről érkeztek a Bajai Halfőző Fesztiválra. A megkérdezésekre véletlenszerűen került sor, így a minta kielégítően reprezentatívnak tekinthető a jelzett sokaságra.

Az elemzés során megvizsgáltam, hogy mely kérdéseknél vannak szignifikáns különbségek a 2016-os és a 2017-es adatok között. Ahol nem találtam ilyen eltérést, ott általában a fesztivállátogatókról összevontan írok, azaz 608 válaszadó alapján.

2016-os Bajai halászléfesztivál közönségének életkor átlaga 33 év volt (szórás = 13 év), a 2017-ben megkérdezettek átlaga viszont 37 év (szórás = 16 év).

A szignifikáns eltérés ($t = 3.63$, $df = 498$, $p < 0,001$) csaknem biztosan annak köszönhető, hogy 2016-ban erős volt a rockzenei program. Ez a találat tehát azt is jelzi, hogy a gasztrofesztiválok kísérő programjai nagyon is hatással vannak a fesztivál vonzerőre, és így a közönség összetételére is. Ez azért fontos adat, mert a 2017-ben szignifikánsan megnőtt költség hajlandóság (32 százalék pontos növekedés 2016 bázisa) egyik magyarázó tényezője lehet, hogy ez a korosztály magasabb szabadon elkölthető jövedelemmel rendelkezik. Ezt támasztja alá az is, hogy a 2016-os Halfőző Fesztivál inkább buli jellegű esemény volt, és ezzel összhangban a relatív többség egyedül utazott a fesztiválra. A 2017-es fesztivál viszont inkább családi jellegű esemény volt. A különbség természetesen nagyon erősen szignifikáns ($\chi^2 = 131,52$, $df = 3$, $p < 0,0001$). Ez az adat pedig különösen akkor fontos, amikor az ajándékra való költségösszeget vizsgáljuk majd.

Valószínűleg a kísérő programok eltérő jellegének tulajdonítható az is, hogy 2017-ben a résztvevők körében sokkal kiegyenlítettebb volt a nemek aránya, mint 2016-ban, amikor a megkérdezettek 53 százaléka volt férfi és 47 százaléka nő.

Az iskolai végzettségek eloszlását nézve viszont nagyon is jelentős a különbség ($\chi^2 = 46,41$, $df = 3$, $p < 0,001$): 2016-ban sokkal több legalább érettségizett vendég látogatott a Bajai Halfőző fesztiválra, mint 2017-ben. Alighanem ennek az okát is az eltérő kísérő program kínálatban kell keresnünk. Ez a mutató önmagában ellentmond annak az általános elfogadott igazságnak, hogy a magasabb iskolai végzettségű emberek többet költenek, azonban ha az adatok mélyére tekintünk, feloldódik ez az ellentét. 2016-ban a már leérettségizett, de még nem diplomás fiatalok aránya volt sokkal magasabb, mint 2017-ben, ami egyébként a fiatalabb átlagéletkort is magyarázza.

2016-ban az utazó vendégek többsége (58%) több mint 100 kilométer távolságból érkezett Bajára, 2017-ben viszont csak alig valamivel több, mint a harmaduk (36%). A többség ekkor 100 km távolságon belülről érkezett. A vizsgált két év átlaga 143 km, ami turisztikai értelemben véve értelmezhető desztinációs érték.

A Fesztivál desztinációs jelentőségét igazolja, hogy 2017-ben több vendég érkezett Bajára célzottan a Halfőző Fesztivál miatt, mint 2016-ban, amikor is magasabb volt azok aránya, akik alternatív programként fesztiváloztak, vagy egyéb ügyes-bajos dolgok miatt (pl. munka) jöttek a városba, és ha már erre jártak megnézték a fesztivált is. Az eltérés szignifikáns ($\chi^2 = 9,95$, $df = 3$, $p = 0,019$).

Érdekes változás azonban, hogy míg 2016-ban a látogatók 11 százalékának volt fontos döntési szempont a gasztrofesztiválon való részvétel, addig ez 2017-ben 3 százalékra csökkent. Az igazán nagy eltérés azonban az, hogy 2016-ban mindössze 13 százalék mondta azt, hogy semmilyen szerepet se játszanak náluk a gasztrofesztiválok az utazásoknál, 2017-ben viszont 32 százalék volt ugyanez az arány. Ha a válaszokat 100 fokú skálára vetítjük, akkor 39 pontnak adódik a főátlag. A 2016-os átlag viszont 46 pont, míg a 2017-es

csak 34 pont. A különbség természetesen erősen szignifikáns: $t = 4.65$, $df = 473$, $p < 0.001$.

Ugyanakkor nőtt a visszatérő vendégek aránya 16 százalékponttal (2016: 42 százalék vs. 2017: 58 százalék).

Összességében elmondható, hogy a Bajai Halfőző Fesztivál országos jelentőségű esemény, és nagy a vendégmegtartó ereje.

3. A Bajai Halfőző Fesztivál marketing szerepe

Amikor a fesztiválok marketing szerepéről beszélünk, kitérhetünk annak imázs formáló hatására,⁵ de gondolhatunk a marketing kommunikáció klasszikus felosztására is, ahol a BTL⁶ kategóriában tartják nyilván, kétirányú, interaktív kommunikációs eszközként. A fesztivál nem csak arra kitűnő alkalom, hogy önmaga, mint kommunikációs felület/csatorna lévén a régió értékeit, gazdasági szereplőinek termékeit/szolgáltatásait bemutassa egy nagyobb közönség számára, de a megfelelő, jól beazonosítható kulináris karakter közvetítésén keresztül imázs formáló ereje a régióra, adott országra is pozitív hatást gyakorol, megkülönböztető funkciót ellátva a desztinációk, országok versenyében. Természetéből fakadóan célzott, jól specifikálható célcsoport érhető el általa. Ugyanakkor lehetőséget teremt a kétirányú kommunikációra is, vagyis nem csak a tájékoztatás, az információ nyújtás lehet a célja de tudatos tervezése és használata révén a vásárlói/látogatói visszajelzések célzott gyűjtésével költséghatékony piackutatási, termékfejlesztési „információ bankként” is funkcionálnak.

A látogatói kérdőívben az erre vonatkozó kérdésekre⁷ adott válaszok kiértékelését követően azt kapjuk, hogy mindössze a vendégek 5 százaléka vélekedik úgy, hogy a bajai gasztrofesztivál negatívan hat az ország képére, 16 százalékuknak nincs véleménye, 79 százalékuk szerint viszont pozitív a hatás, és ebből 37% szerint nagyon kedvező a hatás. A válaszok mérlege 2016-ban és 2017-ben is 54 pontnak (szórás = 46) adódott.

A régió képére a vendégek 4 százaléka szerint hat negatívan a gasztrofesztivál, 15 százalékuknak nincs véleménye, 81 százalékuk szerint viszont pozitív a hatás, és ebből 48 százalék szerint nagyon kedvező. A válaszok mérlege 62 pont (szórás = 46). A 2016-os és a 2017-es átlagok közt itt is értelmezhető eltérés.

A Bajai Halászlé márkaképére még ennél is kedvezőbbnek vélik a vendégek a gasztrofesztivál hatását. Itt mindössze 2 százalék tulajdonít negatív hatást a fesztiválnak, miközben 82 százalék szerint pozitív a hatás, és ebből 49 százalék szerint nagyon kedvező. A 2016-os és a 2017-es véleménymérés ennél a kérdésnél sem különbözik számottevően, a főátlag 64 pont (szórás = 42).

A három válasz természetesen szorosan korrelál egymással, olyannyira, hogy a három válasz átlaga az alapkérdéseknél megbízhatóbban (és finomabban) méri a vendégek attitűdjét (Cronbach alfa = 0,79). Az integrált attitűd skála átlaga 60 pont (szórás = 37), és itt sincs érdemi eltérés a két év átlagai között.

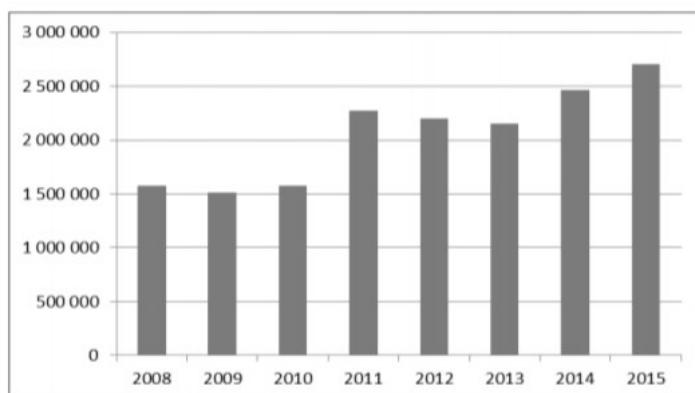
A Bajai Halfőző Fesztivál tehát egyszerre tölti be mindkét szerepet. Lehetőséget nyújt a helyi kisvállalkozásoknak a fesztiválon történő megjelenésére, gazdasági tevékenység folytatására, több mint két évtizedes múltjának köszönhetően pedig Baját és szűkebb környezetét fölhelyezte az országos fesztiválturisztikai térképére, illetve pozitívan formálja a régió és az ország turisztikai arculatát.

4. A Bajai Halfőző Fesztivál pénzügyi hatása

A pénzügyi hatások vizsgálatánál, a számok jobb megértése érdekében célszerű bemutatni a megye kereskedelmi szálláshelyekből származó bevételeinek alakulását az elmúlt években.

2. ábra: A megyében a kereskedelmi szálláshelyek bevételeinek alakulása (1000 Ft)

Figure 2.: The income realized from commercial accommodation in the county (1000 Huf, 2015)



Forrás: Központi Statisztikai Hivatal

Ennek alapján megállapítható, hogy a kereskedelmi szálláshelyek az egész megye területén a legjobban 2015. évben összesen valamivel több, mint 2,6 Mrd forint forgalmat generáltak, néhány százalékos növekedést produkálva az elmúlt években.

A Bajai Halfőző Fesztivál nemcsak e tekintetben teljesít igen jól, hiszen összességében 32 százalékpontos növekedést tud fölmutatni, ami bőven több mint az inflációs hatás, hanem az összes költség tekintetében is. Az alábbi táblázat a fesztivállal kapcsolatos költségeket foglalja össze.

1. táblázat: Mennyi pénzt hajlandó elkölteni a Bajai fesztivállal kapcsolatban?

Table 1.: How much money are you willing to spend at the Baja festival?

| Költségtétel | 2016. átlag | 2017. átlag |
|-----------------------------|------------------|------------------|
| közlekedés | 5 612 Ft | 6 593 Ft |
| szállás | 5.967 Ft | 7 260 Ft |
| étkezés a fesztiválon kívül | 6 787 Ft | 8 686 Ft |
| a fesztivál területén | 7 238 Ft | 10 625 Ft |
| ajándék, egyéb | 5 762 Ft | 8 443 Ft |
| Teljes költség | 31 366 Ft | 41 607 Ft |

Forrás: Saját szerkesztés

A 2017-es vendégek azonban átlagosan több mint 10 000 forinttal többet költöttek, mint a 2016-os vendégek, összesen 41 647,- forintot fejenként. A legnagyobb növekedést a fesztivál területén való költségnél találtuk, de az összes többi tételnél is szignifikáns a változás. A teljes költség természetesen szignifikánsan korrelál a Baján töltött napok számával. A meglepetés itt inkább az, hogy egyáltalán nem szoros ez a korreláció: $r = 0,22$ ($p < 0,001$), és még ennél is meglepőbb, hogy a Baján tartózkodás ideje a szállásra költséssel sem korrelál szorosabban: $r = 0,26$ ($p < 0,001$). Mindez két dolgot sejtet. Első, hogy sokan rokonoknál, ismerősöknél, barátoknál

szállnak meg a Halfőző Fesztivál ideje alatt. Másik feltételezés, hogy a költségeket végösszeg szerűen tervezik és realizálják az vendégek, nem pedig napokra bontva, és nem feltétlenül tervez több költsést az, aki több napot tölt Baján a fesztivál időszakában. Ez pedig azért is lehetséges, mert sokan nem szálláshely szolgáltató- és vendéglátóipari vállalkozásoknál oldják meg a szállást és a fesztiválon kívüli étkezéseket.

A fenti adatokból kiszámítható multiplikációs szorzó segítségével valamint a látogatók számából az általánosan elfogadott képlet alapján megkapjuk a fesztivál régióra gyakorolt pénzügyi hatását.

$$\text{A Képlet: } Fi = (Vn - Vj) * CD * m,^8$$

Ahol: Fi = Financial Impact (Pénzügyi hatás) Vn = összes látogató száma (Visitors number) Vj = 18 évnél fiatalabb látogatók száma (Visitors junior) CA = Additional Cost (A fesztivál addicionális költségösszege) CD = Direct Cost (A fesztiválhoz közvetlenül kapcsolódó költségek) m = multiplikátor értéke (C_A/C_D)

$$m_{2016} = 1,3 \text{ (nem volt belépő jegy)}$$

$$Fi_{2016} = 1,83 \text{ Mrd}$$

$$m_{2017} = 1,16 \text{ (nem volt belépő jegy)}$$

$$Fi_{2017} = 2,25 \text{ Mrd}$$

$$\sum Fi_{2016-2017} = 4,09 \text{ Mrd forint.}$$

Az a tény, hogy belépőjegy költség nélkül 2017-ben a Bajai Halfőző Fesztivál fejenkénti átlagköltsége 20% ponttal meghaladja a 2015-ben Békéscsabán mértetket,⁹ ahol az átlagos költsést a fejenkénti 1000 forintos belépőjegy is növelt, kiváló teljesítmény.

Vagyis a Baja Halfőző Fesztivál négy nap alatt képes annyi regionális költsést generálni, mint a kereskedelmi szálláshelyek éves összes bevétele. A képet finomítja, hogy a kereskedelmi szálláshelyek kapcsán nem számoltunk multiplikációs szorzóval, azonban ha attól „megtisztítjuk” a képletet, akkor is igen impozáns eredményt kapunk.

$$CD_{2016} = 1,4 \text{ Mrd}$$

$$CD_{2017} = 1,9 \text{ Mrd.}$$

5. A Bajai Halfőző Fesztivál mint turisztikai akcelerátor

Amennyiben fenti pénzügyi adatokból a nem közvetlenül a fesztiválon, de a régióban elköltött összegeket vizsgáljuk, azt kapjuk, hogy a szállásra, étkezésre fordított fejenkénti összeg 2016-ban 12 754 forint, míg 2017-ben 15 946 forint volt. A Bajai Fesztivál látogatóinak több mint 70 százaléka más településről érkezik. A fesztivál szervezőinek a látogatói létszám tekintetében rendelkezésre álló adatai szerint évek óta stabilan 120 000–130 000 fő látogatja az eseményt. Felmérésünkéből pedig világosan kiderül, hogy a látogatók 20 százaléka 18 év alatti, vagyis velük, mint vásárló erő nem kell számolnunk. A fiatalokat levonva az átlagos alapsokaságból 100 000 főt kapunk, akik közül 70 000 fő érkezik más településről, de 12 000–15 000 forintot a városban vagy annak szűkebb környezetében költ el. Ennek alapján 2016-ban 892 780 000 forint, míg 2017-ben 1 116 622 000 forint extra bevételt generáltak.

De nem csak extra pénz érkezik a régióba. A helyi nevezetességek, turisztikai attrakciók is érdeklődésre tartanak számot. 2016-ban a vendégek 51 százaléka az mondta: ha

már a bajai régióban jár, akkor meglátogatja a régió más nevezetességeit is, ha mást nem is, legalább a régió híres éttermeit. 2017-ben azonban mindössze 33 százalék volt ugyanez az arány. A változás szignifikáns, ami további vizsgálatokat igényel.

A válaszadók 37 százaléka szerint Baja, illetve a régió gazdasági, kulturális életében kiemelkedően fontos játszik szerepet a halfőző fesztivál, 35 százalékuk szerint pedig jelentős ez a szerep. A válaszadók 17 százaléka szerint közepes ez a szerep, 6 százalékuk szerint pedig csak kicsi. Az, hogy a Halfőző fesztiválnak semekkora szerepe sincs a régió gazdasági, kulturális életében mindössze a válaszadók 6 százaléka gondolja. A 2016-os és a 2017-es vendégek között e tekintetben nincs különbség, és ha a válaszokat 100 fokú skálára vetítjük, akkor 73 pontnak adódik az átlag (szórás = 28 pont).

Ugyanakkor a 2016-os vendégek nagyobb valószínűséggel fogják keresni a fesztiválon megismert gasztronómiai termékeket a kiskereskedelmi forgalomban, mint a 2017-es vendégek. Ennek tán az lehet az oka, hogy 2017-ben kevesebb kiskereskedelmi forgalomban is kapható termék jelent meg a fesztiválon, mint 2016-ban, de ez szintén mélyebb kutatást igényel.

Láthatjuk tehát, hogy a Bajai Halfőző Fesztiválnak nem csak közvetett és közvetlen pénzügyi hatásai vannak, hanem pozitívan hat a régió egyéb nevezetességeinek látogatottságára is. ezen túlmenően az ún. „vásárhatásnak” köszönhetően a lokális kézműves gyártók termékeit a későbbiekben is keresik a fesztivál vendégek a kiskereskedelmi forgalomban.

6. A Bajai Halfőző Fesztivállal kapcsolatos negatív externáliák társadalmi megítélése

A fesztivállal kapcsolatos általános negatív externáliák megítélésének értékelésére az alábbi kérdéssel kerestem a választ.

2. táblázat: Ön szerint a helyi lakosság hogyan értékeli a Bajai fesztivált?

Table 2.: What is the local residents' attitude towards the Baja festival?

| A fesztivál: | 2016 | 2017 | t= | p= |
|---|------|------|------|-------|
| Kiváló lehetőség az együttlétre, összehozza a helyieket | 85 | 95 | 5,54 | 0,000 |
| Fontos turisztikai termékünk | 85 | 94 | 4,70 | 0,000 |
| Jó lehetőség kultúránk bemutatására | 81 | 92 | 5,55 | 0,000 |
| Büszkeséggel tölti el, hogy ez az esemény itt valósul meg | 76 | 84 | 3,07 | 0,002 |
| Segíti a helyi infrastrukturális fejlődést | 69 | 77 | 3,05 | 0,002 |
| Munkahelyeket teremt a településen | 68 | 76 | 3,40 | 0,001 |
| Jó lehetőség a jövedelem kiegészítésére | 70 | 74 | 1,56 | ns |
| Idején megugrik a bűnözés | 38 | 55 | 5,59 | 0,000 |
| Idejére a helyi boltokban fölmennek az árak | 36 | 35 | 0,37 | ns |
| Komoly környezeti, infrastrukturális megterhelést jelent | 34 | 23 | 3,74 | 0,000 |
| Csak viszi a település pénzét, megszervezése luxus | 27 | 13 | 5,33 | 0,000 |

Forrás: Saját szerkesztés

Faktoranalízis¹⁰ segítségével egyszerre nézve a válaszokat, az látszik, hogy az egyedi válaszokat alapvetően három attitűd alakítja, és ezeket az attitűdöket megbízhatóan méri a faktorok alapján képzett skálák (3. táblázat). A faktorskálákat a szemléletesség kedvéért az egyedi válaszokhoz hasonlóan 100 fokú skálára vetítettem, és azt találtam, hogy a 2016-os és a 2017-es vendégek véleménye csak az első faktor alapján képzett értékteremtés skála esetében tér el egymástól erősen szignifikánsan. A hátrányok skála esetében gya-

korlatilag nem változott a skálaátlag, hasznos skála esetében pedig lényegesen kisebb a változás, mint az értékteremtő skála esetében (3. táblázat). A hátrányok átlagos 34 pontja a negatív externáliák tekintetében nem mutat társadalmi elégedetlenséget.

3. táblázat: A faktorok alapján képzett skálák átlagai

Table 3.: Average of scales based on factors

| A faktorok által képzett skálák | 2016 | 2017 | t= | p= |
|--|------|------|------|-------|
| Értékteremtő skála | 78 | 88 | 7,88 | 0,000 |
| Hátrányok skála (megugrik a bűnözés, fölmennek az árak, környezeti-infrastrukturális megterhelés, vízi a település pénzét) | 35 | 33 | 0,59 | ns |
| Hasznos skála | 66 | 71 | 2,37 | 0,018 |

Forrás: Saját szerkesztés

7. Összegzés

A fent bemutatott kutatási eredmények kapcsán kijelenthetjük, hogy a Bajai Halfőző Fesztivál egy olyan többfunkciós esemény, ahol a közösségi értékmegőrzés, a kiemelten fontos turisztikai gazdasági szerep, valamint a város és szűkebb régiójának mint gazdasági akcelerátora együttesen van jelen. A Bajai Halfőző Fesztivál a fesztivál evolúció negyedik szakaszában van, nemcsak azért mert országos jelentőségű fesztivál (átlagosan 143 km távolságból érkeznek a vendégek), hanem azért is, mert az általa generált pénzügyi hatás jelentős mértékben járul hozzá a térség gazdaságához (~ 2 Mrd/év). Az evolúciós görbén jelenleg a felfelé ívelő szakaszon foglal helyet, melyet a növekvő költségek, a visszajáró vendégek száma, a negatív externáliák érzékelés csökkenése valamint az általános vevőelégedettség támaszt alá. Marketing értékét nem kizárólag jelentős kommunikációs szerepe, értékközvetítő funkciója, hanem a kiváló célzott piackutatási lehetőségei is adják.

Jegyzetek

1. Az akcelerátor hatás kapcsán nem pusztán annak ösztönző, indukáló jelentését, hanem konkrét beruházás-növekedést kifejező mérőszámát is értem. Vagyis, hogy a fesztivál okán a helyi gazdaságban keletkező egységnyi jövedelemnövekedés hány egységnyi beruházás-növekedést eredményez. Ez leginkább a Békéscsabai Kolbászfesztivál esetében mutatható ki szignifikánsan.
2. A lakosság „hasznát” csökkentik a fesztivál negatív externáliái, vagyis lehet olyan pont, amikor a lakosság már inkább elutasító semmint támogató befolyásoló szereplőként jelenik meg.
3. Smith, 1982; Falassi, 1987; Häusserman, 1993; Harris *et al.*, 1996; Noordman, 2005; Reisch, K. 2010; Getz, 2012; Hunyadi *et al.*, 2006; Sulyok, 2010; Benedek *et al.*, 2009; Bayrak G. O. *et al.*, 2009.
4. Erdős Anikó, 2004; Lakićević *et al.*, 2010; Duarte and Yi, 2011; Ottenbacher and Harrington, 2011; Lee and Arcodia, 2011.
5. Philip Kotler (1993) megfogalmazása szerint az országimázs „különböző hitek, ideák, benyomások összessége, melyet az emberek egy bizonyos országról magukban hordoznak. Philip Kotler *et al.* (1993): Marketing Places: Attracting Investment and Tourism to Cities, States and Nations. Free Press, pp. 141.
6. Below The Line, azaz nem hagyományos kommunikációs eszközök.
7. Hogyan befolyásolja Ön szerint a régió, ország képet a gasztrofesztivál?; Ön szerint a gasztrofesztivál hogyan képes befolyásolni egy adott termék márkaképét?; Hogyan hat a gasztrofesztivál az adott régió vonzerejére?

8. Donald Getz (2010): The nature and scope of festival studies. *International Journal of Event Management Research* Volume 5, Number 1.
9. Bottyán István (2016): Tanítványaimban élek tovább, Emlékkötet Buday-Sántha Attila tiszteletére. Szerkesztette Erdős Katalin és Komlós Éva. 201. oldal
10. Főkomponens analízis, direkt oblimin rotáció, a három faktor a teljes variancia 63 százalékát fedi.

Felhasznált irodalom

- Bács-Kiskun megye turizmusfejlesztési terve 2016–2020. (2016).
- Kundi Viktória (2012): Fesztiválok városokra gyakorolt gazdasági- és társadalmi-kulturális hatásainak elemzése a győri Magyar Táncfesztivál és a Miskolci Operafesztivál példáján keresztül. PhD doktori értekezés. Győr. Széchenyi István Regionális és Gazdaságtudományi Doktori Iskola.
- Michael C. Ottenbacher és Robert J. Harrington. (2011): A Case Study of a Culinary Tourism Campaign in Germany. *Journal of Hospitality & Tourism Research*. February, 2013 37. 3–28.
- Philip Kotler (1993) megfogalmazása szerint az országimázs „különböző hitek, ideák, benyomások összessége, melyet az emberek egy bizonyos országról magukban hordoznak. Philip Kotler et al. (1993): *Marketing Places: Attracting Investment and Tourism to Cities, States and Nations*. Free Press, pp. 141.
- Ruxandra-Irina Popescu és Răzvan-Andrei Corbos (2012): The Role of Festivals and Cultural Events in the Strategic Development of Cities. *Recommendations for Urban Areas in Romania, Informatica Economică* vol. 16, no. 4/2012.
- Richard W. Butler (1980): The concept of the tourist area life-cycle of evolution: implications for management of resources. *Canadian Geographer / Le Géographe canadien*. 24/1. 6–7. oldal.
- Sulyok Judit (2010): A magyar lakosság fesztivállátogatási szokásai. *Turizmus Bulletin* 2010. XIV. évf. 3. sz. 2–11.

A FOGYASZTÓK, MINT KOOPERATÍV PARTNEREK A VÁLLALATI ÉRTÉKTEREMTÉSBN

CONSUMERS, AS COOPERATIVE PARTNERS IN THE COMPANY'S VALUATION

BAREITH-KISS MARIANNA PhD-hallgató

Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar

CSONKA ARNOLD egyetemi docens

Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Abstract

Many companies are still thinking of products, instead of recognizing the XXI. century consumer experiences of possibility. In recent years, there is an increasing demand for marketplaces where companies are actively engaged with consumers, so the company recognizes the importance of consumers' ability and know-how. Thanks to the Internet, the flow of information all over the world has become enormous, which led to an exponential decline in the information disadvantage of consumers against companies. As a result, consumers have nearly as much information as companies and this is a major shift in power relations. In this study, we focus on analyzing the co-operative attitudes towards corporate stakeholders, and we illustrating this through two Internet businesses. Our aim are to focus on value-creating consumers and "adventure businesses", in addition we would like to review the related literature, research, and we are focusing on the DART model.

1. Bevezetés

Napjaink fogyasztói társadalmának megfelelő eléréséhez a vállalatoknak egyre komplexebb cserefolyamatokat kell lebonyolítaniuk, miközben bevonják a fogyasztóikat a közvetlen üzleti folyamatokba. Ne gondoljuk azt, hogy a fogyasztók részvétele ott ér véget, hogy megvásárol valaki egy terméket a vállalatától, esetleg márkahűség is kialakul benne, vagy igénybe veszi a cég online áruházát. Ennél már sokkal összetettebb igények kielégítésére van szükség, köszönhetően a digitális technológia fejlődésének, hiszen a fogyasztó interaktívabbá, úgy mond az üzlet „résztvevőjévé” vált. Az internetnek köszönhetően a fogyasztók egyszerűen saját maguktól alakítanak ki önszerveződő virtuális közösségeket pl.: netes chatszobákon keresztül kommunikálnak, úgy, hogy üzeneteket osztanak meg egymással lehet éppen a szervezet ellen, vagy mellette. Ebből kifolyólag a fogyasztók nagy nyomást gyakorolnak a vállalatokra, pl.: új termékeket fejlesztenek több közös alkotófolyamat során.¹ Tanulmányunk célja, hogy az értékteremtő fogyasztókra és az „élményvállalkozásokra” helyezve a hangsúlyt áttekintsük az ehhez kapcsolódó szakirodalmakat, kutatásokat, főképpen az ún. DART modellre helyezve a hangsúlyt. Ezek alapján, a végén két hazai vállalkozás online interakciós felületeit vizsgáljuk a DART modell segítségével. Az elemzést a vállalkozások honlapjain és közösségi csatornáin túl kiterjesztjük a vállalkozást üzemeltető tulajdonosok saját közösségi média felületeire is. Ez által a korábbi kutatásokhoz képest két új területen tudjuk bemutatni a közösségi értékteremtés vállalati

ti jellemzőit. Egyrészt, rá tudunk mutatni arra, hogy milyen, méretből adódó sajátosságai lehetnek a vállalkozások által folytatott közösségi értékteremtésnek. Másrészt, vizsgáltunk fényt deríthet arra, hogy a vizsgált online felületek mentén mennyire differenciáltak e vállalkozások fogyasztók felé irányuló interakciói.

2. Szakirodalmi áttekintés

„Az új gazdaságban a vállalatoknak be kell építeniük a fogyasztói tapasztalatokat üzleti modelljeikbe – ...”²

Az előbbi idézet, igaz már jó pár éves, de nagyon jól tükrözi azt, hogy – az Amerikában élt indiai professzor – Prahalad (2009)³ elgondolása mennyire igaz a mai gazdaságunkra, mely szerint a vállalatoknak a formális, megszokott szerepüktől el kell térniük, ha sikeresen akarnak működni. Ez azt jelenti, hogy olyan piacok kialakítására kell törekedni, ahol a vállalat hajlandó aktív párbeszédet folytatni a fogyasztókkal és fel is ismeri a fogyasztók tudásának és képességének jelentőségét. Köszönhetően az internetnek a fogyasztók már sokkal aktívabban és egyértelműbben kommunikálnak a termékek és szolgáltatások előállítóival. Ami pedig a leglényegesebb, hogy ezt a kommunikációt a fogyasztók irányítják, ahol tapasztalatuk segítségével meg tudják szólítani a vállalatokat. Elmondhatjuk tehát, hogy a fogyasztók kiléptek a hagyományos szerepükből, mely szerint csak passzív vevőként, egyfajta statisztikai átlagként vesznek részt a piaci folyamatokban. Most már a fogyasztók a vállalatok kibővített hálózatainak a részei, egyértelműen közreműködnek az üzleti érték teremtésében és terjesztésében. A közös értékteremtés, alkotás során fontosak a fogyasztókkal való közvetlen interakciók. Érdemes minél több információt megtudni a fogyasztókról és véleményükről, valamint az informális infrastruktúra középontjába kell állítani őket, hogy részt vegyenek a közös alkotás mozzanataiban, mint pl. információk keresése, termékek – szolgáltatások kialakítása. Ha így cselekszünk és hagyjuk a fogyasztót érvényesülni, illetve adunk a véleményükre, igényeikre, akkor kialakíthatunk egy olyan élménykörnyezetet, ahová a fogyasztó szívesen „visszatér” és vásárol. Ez a fajta elkötelezettség az együttműködésen és cserekapcsolaton alapszik – úgy, mint a win-win kimentek, kölcsönös tanulási folyamatok – szemben a korábbi fogyasztás és hatalmi koncepcióval.⁴

2.1. A DART modell, mint a közös értékteremtés alapmodellje

Prahalad és Ramaswamy (2004a, 2004b)⁵ rámutat arra, hogy a közös értékteremtés alapvető feltétele a vállalat és a fogyasztók közötti interakciók biztosítása. A közös értékteremtés élményét csak megfelelő interakciós rendszer és folyamatok révén lehet biztosítani. Az általuk kifejlesztett DART modell szerint a közös értékteremtés a következő négy kulcsfontosságú építőelemből áll össze: párbeszéd (dialogue), hozzáférés (access), kockázatfelmérés/kockázatsökkentés (risk assessment/risk-return), és átláthatóság (transparency). A vállalat és a fogyasztó közötti párbeszéd két egyenrangú fél kölcsönös kommunikációját és az egymástól való tanulás iránti hajlandóságot, elkötelezettséget fejezi ki. Ez a fajta, reciprocitáson alapuló dialógus képes a tartósan lojális közösség kialakítására. A következő interakciós építőelem a fogyasztói élményt nyújtó, illetve a közös értékteremtéshez szükséges információkhoz és eszközökhöz való hozzáférés biztosítása. A közös értékteremtés érdekében a vállalat olyan fontos adatokat, információkat és szellemi termékeket (pl. szoftvereket) oszthat meg vevőivel, amelyekhez a vevők egyébként nem, vagy

csak magas tranzakciós költségek révén férnének hozzá. A hozzáférést a tranzakciós költségek csökkentésén keresztül a vállalati értékteremtés „belső” szereplőjévé teszi. A következő építőelem „kockázatfelmérés” (risk assessment), vagy kockázat-visszajelzés (risk return) nevet viseli. Lényege, hogy a közös értékteremtésben résztvevő fogyasztókat a vállalkozás tájékoztatja minden, a termékeivel és szolgáltatásaival kapcsolatos kockázatról, ellátja e kockázatok felméréséhez, illetve csökkentéséhez szükséges eszközökkel. Ramaswamy (2008)⁶ esettanulmánya példaként említi a NikePlus platformon közzétett, a futás lehetséges egészségügyi kockázatainak csökkentésével foglalkozó bejegyzéseket, hozzászólásokat. Végül az utolsó DART építőelem az átláthatóság. A közös értékteremtéshez szükséges bizalmat a vállalat úgy tudja kiépíteni, hogy feladja az információs asszimmetriából fakadó hagyományos előnyét. Az iparágak többségében ez az előny az információs társadalom, illetve a közösségi média előretörésével egyébként is elolvadóban van. Jó példát szolgáltatnak erre az online szálláshely foglaló oldalak, ahol a fogyasztói értékelések és visszajelzések határozzák meg az egyes szálláshelyek minősítését. Az információs asszimmetria fenntartása ezekben az iparágakban egyre nehezebbé válik, ezzel párhuzamosan pedig felértékelődik a vállalat és a vevő közötti bizalom szerepe. Az átláthatóság azt jelenti, hogy a vállalat saját maga, közvetlenül osztja meg vevőivel a vállalat működésére, pénzügyi teljesítményére, környezeti hatásaira, továbbá a termékek és szolgáltatások minőségére, megbízhatóságára, árára, haszonkulcsára stb. vonatkozó információkat.

2.2. Fogyasztói közösségek a 21. században – DART modell kutatási eredmények

Ramaswamy korábban már említett esettanulmányában⁷ bemutatta, hogy a Nike által létrehozott online közösségi platformja, a NikePlus a DART modell építőelemeit használva vonja be a vevőket a közös értékteremtésbe. Alamanda et al (2015)⁸ által vizsgált kis- és középvállalkozás értékteremtő interakcióiban is fellelhetők a DART modell elemei. Schiavone et al (2014)⁹ a közösségi média használatának megkerülhetetlen szerepére hívja fel a figyelmet. Esztanulmányában javaslatot tesz a DART modell kibővítésére a „technológia-menedzsment” dimenzióval, ami a közösségi médiumok tudatos alkalmazását, menedzsmentjét jelenti. Véleményünk szerint a közösségi média használata ma már természetes velejárója, keresztmetszeti „alapkövetelménye” a fogyasztókkal közös értékteremtésnek. Ebből fakadóan nem tartjuk szerencsésnek a külön dimenzióként való megjelenítését. Ugyanakkor egyetértünk azzal, hogy a DART elemzést magukba foglaló kutatások akkor teljes értékűek, ha kiterjednek a közösségi médiumok alkalmazására is.

Taghizadeh et al (2016)¹⁰ a malajziai telekommunikációs vállalkozások körében végzett empirikus, kvantitatív kutatásának eredményei igazolják, hogy a DART építőelemek alkalmazása pozitív hatást gyakorol a vállalatok innovációs stratégiájára, illetve ezen keresztül a piaci teljesítményére is. Maduka (2016)¹¹ nigériai szolgáltató szektorra vonatkozó kvantitatív kutatása igazolja, hogy a párbeszéd, a hozzáférés és az átláthatóság biztosítása pozitív hatást gyakorol a fogyasztói hűségre, míg a kockázatfelmérés esetében nem mutatható ki szignifikáns hatás. A fenti eredményeket némiképp árnyalja, hogy Mazur és Zaburek (2014)¹² eredményei szerint a DART modell kevésbé hatékony kvantitatív elemzések keretrendszereként alkalmazva. A modell validációjára irányuló vizsgálatuk azt sugallja, hogy a modell nem képes a vállalatok közös értékteremtési gyakorlatait pontosan reprezentálni.

A fenti példák azt mutatják, hogy a DART modell nem tökéletes, de jól használható és széles körben elfogadott keretrendszer a vállalatok és a fogyasztók közös értékteremtésének támogatására és elemzésére egyaránt.¹³

2.3. Értékteremtő „élményvállalkozások”

Ma már a fogyasztók olyan módokon is élményekhez juthatnak, amelyek akár csak pár évvel ezelőtt is elképzelhetetlennek tartottunk. Régebben a vállalatok saját elképzeléseik szerint tudták meghatározni az árakat, hogy szerintük milyen értéket képvisel az általuk nyújtott termék vagy szolgáltatás a vevő számára. Ugyanakkor ma már az információ-dömpingnek köszönhetően a fogyasztókat nem tartja vissza, hogy az árakról, vagy akár a vásárlás feltételeiről alkudozzanak. Akár az eBay-en, vagy egy magyar példát említve a Vatera-n történő online aukciós forma is arra enged következtetni bennünket, hogy maga az árképzési rendszer átalakulási folyamaton megy keresztül.¹⁴ A legtöbb fogyasztói érték kutatás is arra utal, hogy a fogyasztói érték nagyrészt szubjektív,¹⁵ ami azt jelenti, hogy a fogyasztó saját véleményét tükrözi, vagyis azt, hogy mennyire felel meg az elvárásának a kapott termék, vagy szolgáltatás. Ami a fogyasztó számára nagy előnyt jelent, hiszen pl. az előbb említett online oldalakon az árak hűen tükrözik a fogyasztó által realizált hasznosságot, tehát a fogyasztó inkább a személyes igényei, mint a vállalat igényei alapján fizet. A Beyond Philosophy (2011)¹⁶ felmérése szerint az úgynevezett CEM (customer experience management) vezetők 60%-a egy „kapcsolódási pont” meglétében látják a sikeres fogyasztói élménymenedzsment kialakítását. Vagyis azokon a helyeken, ahol a fogyasztó és a gazdasági szervezet találkozik egymással, mint pl. egy telefonbeszélgetés, email, vagy egy üzleti látogatás során, de még a vásárlást követő szolgáltatások is ide tartoznak, mint az automatikusan kiküldött kérdőívek a vásárlási folyamat elégedettségéről. Láthatjuk, hogy egyre nagyobb teret nyer magának az élménykonceptió, ahol előtérbe kerülnek az intellektuális készségek és képességek, szemben a materiális tényezőkkel. Szinte mindenkinek egyre fontosabb az életében a szépség, az egészség, a barátság, az önmegvalósítás, a sportolás, a környezetvédelem stb. Viszont ahhoz, hogy ehhez a felállított értékrendhez kvalifikált termékeket/szolgáltatásokat meg tudjuk vásárolni magas színvonalú anyagi fogyasztásra is van szükségünk. Nem véletlenül építenek erre egész iparágak, ezek közül csak néhányat említve, mint a sportszergyártók, a táplálék-kiegészítők vagy a bioélelmiszer gyártók.¹⁷ A fogyasztó ma már termékek bőséges „kosarából” választhat, így a fogyasztó egyre inkább kiszámíthatatlanabbá válik, továbbá egyre komplexebb – magasabb elvárásokat támaszt egy céggel szemben.¹⁸ Törőcsik (2015)¹⁹ értekezésében is megjelenik, hogy az „új fogyasztó” ma már jól informált, azt, hogy mennyit költ egy vásárlás során, jelentősen befolyásolja a rendelkezésére álló információ, azonban, ha jó érvelések birtokába jut, hajlandó többet is kiadni egy termékért. Vegyük pl. az Apple Store-t. Látható, hogy mindig előre ráhangolják a fogyasztókat az új termékek jellemzőire, elhítetik a fogyasztókkal, hogy az Apple termékei a világon a legjobbak és leginnovatívabbak. A fogyasztókat ezek a jellemzők tudat alatt befolyásolják, hiszen csak arra koncentrálnak a fogyasztó, hogy átélhesse az élményt, és beszerezhesse a legújabb Apple terméket.²⁰

3. Esettanulmányok

3.1. Burján Szafi – „Éhezésmentes karcsúság Szafival”

Burján Szafit diétás gasztrobloggerként és termékfejlesztőként ismerhetők. 2004 óta kezdett el foglalkozni az egészséges életmód, a fogyás és a hízás kérdéskörével. Majd pedig 2007-ben megalapította férjével a Flair Mojito Kereskedelmi és Szolgáltató Kft-t, melynek keretein belül „Szafi Free” és „Szafi Reform” elnevezésű élelmiszer-termékcsaládokat gyártanak. A különböző lisztkeverékeken, olajokon, fűszereken kívül számos

desszert mixszel is találkozhatunk a termékpalettáik között. Különböző országokból szerzik be az alapanyagokat, fűszereket, amiket itthon nem lehet kapni, vagy nem olyan minőségben.²¹ Ha az ő vállalkozásuk online interakciós felületeit vizsgáljuk a korábban említett DART modellt felhasználva, akkor azt láthatjuk, hogy mind a weboldalan – <http://www.dietas-termekek-webshop.hu/>) – mind pedig a saját közösségi oldalain keresztül nagy hangsúlyt fektet a közösség bevonására, tehát a közös értékkeremtésre. A Facebookon jelenleg több mint 212 260 aktív követője van, Instagramon pedig 64 000 (szafi_fit). A DART modell 4 kulcselemének mindegyike megjelenik nála és az interakciós tér egyik építő eleme a megfelelő párbeszéd biztosítása a fogyasztókkal. A vállalkozás több olyan területet alkalmaz, amelyek ennek technikai lehetőségeit teljes mértékben biztosítják, és a fogyasztók számára megfelelően ismerős környezetet biztosít ehhez. A vevők aktiválása folyamatos ezen a területen, tehát a vállalkozás és vevői közötti kommunikáció erőteljes. Reagál a fogyasztók megjegyzéseire, kikéri a véleményüket, rengeteg leírt és képekkel illusztrált receptötleten, ajánlásokon és online videókon keresztül információkat szolgáltat számukra, tájékoztatja őket minden termék felhasználási javaslatáról, végül pedig tájékoztatja őket a termékek előállításának minőségéről pl. a NÉBIH üzemeltetését követő ellenőrzés eredményeiről, annak Instagramon történő fényképes megosztásával. Ebből adódóan látható, hogy folyamatosan gyarapszik a közösségi médián belüli követőinek/érdeklődőinek a száma, továbbá a vásárlói köre is, így összességében elmondhatjuk, hogy egyfajta családi légkörben megvalósuló értékkeremtő vállalkozást képes üzemeltetni. A hozzáférés elsősorban az általa kínált termékekből elkészíthető ételek fogyasztása által nyújtott élményekhez és életérzéshez kapcsolódó tartalmak megosztására, valamint a termékcsaládok online rendelkezésére terjed ki. Ezek a tartalmak mindenki számára egyszerűen elérhetőek, nyilvánosak. Az online kínálatban találkozhatunk a vállalkozás-specifikus, a fogyasztói közösséget célzó, interaktív és eredeti tartalmak megosztásával. Az átláthatóság biztosítása szintén fellelhető, amely a 2 saját weboldalon és 2 közösségi felületen is rendelkezésre áll. Jellemző, hogy a negatív értékelésekre és kritikákra a vállalkozás tulajdonosai reagálnak, jelzik a változtatásra való hajlandóságukat. A kockázatsökkentés területe szintén jelen van a vizsgált felületeken, hiszen a forgalmazott termékekből készíthető ételek elkészítési (főzési, sütési) kockázatairól tájékoztatást nyújt, amennyiben nem pontosan kerülnek felhasználásra. Látható, hogy Burján Szafi vállalkozása esetében a DART-modell szerinti, a közös értékkeremtést szolgáló online interakciós tér nem homogén. A teljes online interakciós kínálat több, részben a vállalkozástól függetlenül is létező, globálisan ismert felületből tevődik össze. Amit azonban hiányosságként fedeztünk fel, hogy a vevők igényei lassan kezdenek túlnőni a vállalkozás jelenlegi kapacitásain, ennek érdekében érdemes lenne bővítésen, létszámnövelésen gondolkodni, hogy az értékesítés logisztikai folyamatait felgyorsíthassák.

3.2. Laposa Birtok Kft.

A Laposa Birtok Kft. a Badacsonyi Borrégió, valamint a Balatoni Borvidék egyik legdinamikusabban fejlődő, fehérbor-specialista borászata. A vállalkozás az utóbbi 7 évben indult gyors növekedésnek: 2010 és 2016 között saját tőkéje hatmillió forintról hatvankilencmillió forintra, eszközállománya nyolcmillióról hetvenötmillió forintra nőtt. A vállalkozás stratégiáját – a növekedés mellett – egy rendkívül markáns fogyasztói élményorientáció jellemzi. Stratégiájuk szerint a vevőiknek nem pusztán bort, hanem komplett élménycsomagot kívánnak eladni. A borászat mellett a vállalkozás 4 vendéglátó-egységet is üzemeltet, kínálatukban nagy hangsúlyt kap a minőségi, kizárólag helyi alapanyagokra

építő, egyedi gasztronómiai élmény. Szintén fontos eleme az „élménycsomagnak” a balatoni táj és atmoszféra. Ez a megkülönböztető-fókuszáló jellegű stratégia egyben azt is jelenti, hogy a vállalkozás termékek és szolgáltatások piaci ára relatíve magas. A magas hozzáadott értékű, élmény-alapú termékértékesítés nem kis piaci kockázattal jár, hiszen a vevők teljes tranzakciós költsége (az árat, valamint a termék megszerzése érdekében felmerülő egyéb költségeket is ideértve) az iparági átlag felett van. Amennyiben a vevők szubjektív értékítélete alapján a vállalkozás által értékesített élménycsomag fogyasztói értéke a tranzakciós költségek alá esik, a vállalkozás elveszíti vevőit. A kockázat csökkentése érdekében tehát indokolt a fogyasztókat a közös értékteremtésbe bevonó, a DART-elveknek megfelelő, online közösségi terek kialakítása a vállalkozás részéről. A vállalkozás ilyen irányú aktivitását – a már jól ismert DART-keret segítségével – 3 szinten vizsgáljuk: elemezzük a vállalkozás hivatalos weboldalát, a közösségi médiafelületeit, továbbá a vállalkozás fő tulajdonosának (egyben ügyvezetőjének) saját közösségi média tevékenységét. Az eredményeket szintenként külön-külön mutatjuk be.

A vállalkozás honlapja (www.bazaltbor.hu) alapvetően a hagyományos, egyoldalú tájékoztatásra van kifejlesztve. Nincs olyan része a weboldalnak, ami lehetővé tenné, hogy a fogyasztók párbeszédet kezdeményezzenek a vállalkozással, vagy egymással. Ugyanakkor jól látható helyen, az éppen aktuálisan megnyitott aloldaltól függetlenül, az oldal alján vannak elhelyezve a vállalkozás közösségi média felületeire mutató ikonok. Ezekre rákattintva az érdeklődők a párbeszédet is lehető tevő közösségi terekre (Facebook, Instagram, Tripadvisor) jutnak. A weboldal egyetlen, kvázi „interaktív” mondható saját menüpontja a bor webshop, ami már a hozzáférés kategóriába sorolható. A vevőknek lehetőségük van arra, hogy a pincészet boraihoz közvetlenül a termelőn keresztül, egyszerű online rendelés segítségével jussanak hozzá. Ez a hozzáférés azonban korlátozott, hiszen a házhoz szállítás díja (2000 Ft/kiszállítás) meghaladja a borok többségének árát, de a prémium tételekhez képest is eléri az egy palack bor értékének 25–30 százalékát. A szállítási költség, mint korlátozó tényező 20 000 Ft értékű vásárlás felett szűnik meg. A kockázatsökkentés és az átláthatóság területére vonatkozó elemek csak közvetetten találhatók a honlapon. Idesorolható a Laposa borokat árusító helyek teljes körű és kategorizált bemutatása (a borvásárláshoz kötődő explicit és implicit tranzakciós költségeket csökkenti), vagy a Laposa család tagjainak bemutatkozása, amelynek során kifejtik a borkészítésről, a vállalkozás működéséről vallott filozófiájukat is.

A vállalkozás által használt közösségi médiumokon sorában az Instagram nevezhető a legkompaktabbnak. A „laposabirtok” Instagram oldalon jelenleg 206 bejegyzés található, az oldalnak 4514 követője van. Ezen felületen már megjelenik a párbeszéd funkció is, azonban az ide látogatók ezzel a lehetőséggel csak elvétve élnek. A vevői interaktivitás az esetek túlnyomó részében a feltöltött, a vállalkozás által egymondatos kommentekkel ellátott képek kedvelésére korlátozódik. Az ilyen típusú visszajelzések stabil száma arról tanúskodik, hogy az Instagram-fiók köré egy 150–200 fős közösség szerveződik. Arra vonatkozóan nincs elérhető információnk, hogy ennek a kis közösségnek hányad részét teszik ki a jelenlegi és potenciális fogyasztók. Az összes feltöltésből csak néhány olyan kép van, amelyekre szöveges visszajelzés érkezett a közösség részéről, ezek a visszajelzések viszont egyértelműen vevői oldalról érkeztek. A képek elemzése alapján elmondható, hogy a fiók elsősorban a hozzáférés és kockázatsökkentés funkciót tölti be. A képek többsége nem a bortermékeket, hanem a borbirtokon elérhető élményeket, életérzést mutatja be. Az idelátogatók a vizuális tapasztalatot szerezhettek az egyik központi attrakciónak számító panorámáról, a vendégek fogadására kialakított teraszokról, és nem utolsósorban az egyedi, fine-dining stílusú gasztronómiai kínálatról. A vizuális tapasztalatszer-

zés lehetősége elsősorban a még csak potenciális vevők körében lehet hatékony eszköze a vásárláshoz kötődő kockázaterzet, mint implicit pszichológiai tranzakciós költség csökkentésének.

A cég szintén regisztrált a tripadvisor.com oldalon, amely egy további fontos részterülettel, az átláthatóság biztosításával bővíti a fogyasztói interakciós teret. Itt a látogatóknak arra van lehetőségük, hogy a vállalkozás által kínált termékeket és szolgáltatásokat különböző szempontok alapján, számszerűen és szövegesen is értékeljék. Az értékelések nyilvánosak, mindenki számára elérhetőek, és a vállalkozásnak nincs módja a fogyasztói visszajelzések manipulálására, szelektálására: az oldalon mind a pozitív, mind a negatív értékelések megjelennek. Ez az átláthatóság két szempontból is előnyös: egyrészt szintén hozzájárul a fogyasztói kockázaterzet csökkentéséhez, másrészt lehetőséget ad arra, hogy a fogyasztók látható és nyílt módon fejezzék ki véleményüket, ez által rámutatva a vállalkozás által nyújtott „élménycsomag” hiányosságaira, fejlesztendő területeire. Így a vevők – amennyiben a vállalkozás a visszajelzéseket komolyan veszi, és végrehajtja a szükséges változtatásokat – részesei lesznek a közös értékteremtésnek.

A vállalkozás Facebook fiókja az online interakciós tér legösszetettebb eleme, egyben kiváló platform a vállalkozás-fogyasztó, valamint a fogyasztó-fogyasztó párbeszéd kialakítására. A fogyasztói hozzászólások időről-időre meg is jelennek a Facebook oldalon, azonban csak alkalmanként, korlátozott kiterjedéssel. Az interakciók többsége megakad a vállalkozás által megosztott hírekre, eseményekre, tartalmakra adott elsődleges reakcióknál. Ebből adódóan a Facebook oldalon történő kommunikációt a vállalkozás dominálja, alkalmanként fogyasztói hozzászólásokkal fűszerezve. Ezen a felületen is van lehetőség a pozitív és negatív fogyasztói értékelések számszerű és szöveges rögzítésére, ezzel a Facebook-felhasználó fogyasztók egy része él is, növelve az átláthatósági szintet. A vállalkozás által megosztott tartalmak egy része túlmutat a Laposa Borbirtokkal kapcsolatos információk közlésén. A felületen rendszeresen megosztanak a hazai borágazattal, gasztronómiával, ezen belül kiemelten a balatoni és badacsonyi élményszolgáltatásokkal kapcsolatos eseményeket, híreket, cikkeket és interjúkat. Ezek egy részével a vevők más csatornákon valószínűleg nem találkoznanak. A fiók tehát hozzáférési funkcióval is rendelkezik. A Borbirtok hivatalos Facebook oldalát jól kiegészíti az ügyvezető-tulajdonos saját oldala is. Az itt megosztott tartalmak jól érzékeltetik a vállalkozás vezetőjének vízióját és misszióját, az iparágról alkotott világképét. A személyes oldalon megosztásra került egy, a vállalkozás stratégiáját élesen kritizáló bejegyzés is, amely számos hozzászólást is generált. A személyes oldalt tehát leginkább a hozzáférési és átláthatósági funkcióval járul hozzá az interakciós térhez.

4. Összegzés

Az internetnek, így a gyors információáramlásnak köszönhetően az értékteremtés ma már szükséges kulcseleme a vállalati stratégia kialakításának. A fogyasztók alapján megváltoztatták a piacok dinamikáját, hiszen úgy jelennek meg a vállalatok számára, mint a képességek egy új forrása. A fogyasztók által behozott képesség az általuk birtokolt tudásban, kísérletezési hajlandóságban, valamint az aktív kommunikációban rejlik. Ahogy azt a szakirodalmi áttekintés korábbi kutatási eredményei is mutatták a gazdasági szereplőknek érdemes odafigyelniük a DART-modell 4 alappilléreire, hiszen összességében alkalmas az „élménycentrikus” vállalati interakciók elemzésére, ugyanakkor kvantitatív elemzésre viszont nem. Az esettanulmányunkban bemutatott két különböző érdekelttségű gazdasági társaságról elmondható, hogy Burján Szafi intenzívebben használja a rendelkez-

zésre álló közösségi médiumokat és így nagyobb fogyasztói bázissal, illetve ismertséggel rendelkezik. Azért azt megemlítenénk, hogy valószínűleg a nagyobb követői bázis a másik céghez képest, a napjainkban „divatosná vált” egészségtudatosságnak is köszönhető. Tehát elmondható, hogy Burján Szafi vállalkozása mind a 4 DART-modell elemet megfelelően alkalmazza és kihasználja annak érdekében, hogy hosszú távon fenntarthassa a fogyasztók érdeklődését, tájékoztassa őket, és a közösségi média felületeken növelje a követői számát. A Laposa Birtok Kft-ről szóló esettanulmányunk alapján megállapítható, hogy a rendelkezésre álló, globális online közösségi médiumok alkalmasak arra, hogy egy élményorientált kisvállalkozás fogyasztókkal közös értékteremtését támogassa. A vizsgált felületek technikai értelemben képesek a DART-modell szerinti interakciókat biztosítani. Az esettanulmány azonban rámutat arra, hogy a közösségi média által nyújtott potenciál kihasználásának egy ilyen kisvállalkozás esetében komoly nehézségei vannak. Az általunk bemutatott cég – nagyfokú online aktivitása ellenére – eddig nem volt képes megfelelő szinten aktivizálni fogyasztóit. Amennyiben erre van elegendő erőforrás, javasolt az online média tartalmak menedzselését erre a feladatra dedikált, professzionális szakember gárdával végrehajtani (az ügyvezetővel folytatott interjú szerint ez szerepel a vállalkozás rövid távú céljai között). Szintén kisvállalati specialitásnak tekinthető, hogy a vállalkozás több, ingyenesen elérhető közösségi média-felületen keresztül éri el célközönségét. Ez ugyan jár némi kockázattal (az amúgy sem túl nagy online fogyasztói közösség megosztása, szétaprózása), ugyanakkor ez a kockázat jól menedzselhető az által, hogy a különböző felületek „hivatkoznak” egymásra, és a weboldalon egy helyről könnyen elérhető. Nem tűnik reális forgatókönyvnek a nagyvállalati példákhoz (pl. Nike) hasonló, saját fejlesztésű és centralizált fogyasztói közösségi terek fejlesztése a kkv. szektorban.

Jegyzetek

1. Csordás Tamás, Dr. Nyirő Nóra, Dr. Horváth Dóra (2012): A fogyasztói részvétel fogalmi keretrendszere a marketingtudományban, Budapesti Corvinus Egyetem, MOK, No. 18.
2. Prahalad Coimbatore Krishnarao (2009): Új menedzsment-paradigmák felé, Budapest, Alinea Kiadó – Rajk László Szakkollégium, pp. 249.
3. Uo. pp. 242–325.
4. Darryn Mitussis, Lisa O'Malley, Maurice Patterson (2006): „Mapping the re-engagement of CRM with relationship marketing”, *European journal of Marketing*, 40(5/6), pp. 572–589.
5. Prahalad Coimbatore Krishnarao, Ramaswamy Vivek (2004a): Co-creating unique value with costumers. *Strategy & Leadership* 32 (3), pp. 4–9.; Prahalad Coimbatore Krishnarao, Ramaswamy Vivek (2004b): Co-creation experiences: the next practice in value creation. *Journal of Interactive Marketing* 18(3), pp. 5–14.
6. Ramaswamy Vivek (2008): Co-creating value through customers' experiences: the Nike case. *Strategy & Leadership* 36 (5), pp. 9–14.
7. Uo.
8. Alamanda D. T, Amani H., Anggadwita G., Prasetyo A. P., Anwar A. K. (2015): New Value Co-Creation of Zocha SME Using The DART Model. The 7th Indonesia International Conference on Innovation, Entrepreneurship, and Small Business (IICIES 2015).
9. Francesco Schiavone, Concetta Metallo, Rocco Agrifoglio (2014): Extending the DART model for social media. *International Journal of Technology Management* 66(4) pp. 271–287.
10. Seyedeh Khadijeh Taghizadeh, Krishnaswamy Jayaraman, Ishak Ismail, Syed Abidur Rahman (2016): Scale development and validation for DART model of value co-creation process on innovation strategy. *Journal of Business & Industrial Marketing* 31 (1) pp. 24–35.
11. Maduka (2016).

12. Jolanta Mazur, Piotr Zaborek (2014): Validating DART Model. *International Journal of Management and Economics* 44, pp. 106–125.
13. Adrian F. Payne, Kaj Storbacka, Pennie Frow (2008): Managing the co-creation of value. *Journal of Academy of Marketing Science* 36. pp. 83–96.
14. Prahalad Coimbatore Krishnarao (2009): Új menedzsment-paradigmák felé, Budapest, Alinea Kiadó – Rajk László Szakkollégium, pp. 242–325.
15. Hofmeister Tóth Ágnes, Simon Judit, Sajtos László (2003): Fogyasztói elégedettség, Budapest, Alinea Kiadó.
16. Beyond Philosophy (2011): Global Customer Experience Management – CEM; Survey.
17. Kulcsár Noémi (2014): Az értékteremtés szerepe a szolgáltató vállalkozások versenyképességében; *Vezetéstudomány folyóirat*, XLV. évf. No. 12., ISSN 0133-0179
18. Szabó Katalin, Hámosi Balázs (2006): Információgazdaság. Digitális kapitalizmus, vagy új gazdasági rendszer? Budapest, Akadémia Kiadó.
19. Törőcsik Mária (2015): Az új fogyasztó az információs társadalomban, Budapest, <https://emok.hu/tanulmany-kereso/konferenciakotetek/d8:az-uj-fogyaszto-az-informacios-tarsadalomban/pdf> Adatok letöltve: 2017. szeptember.
20. Steven Walden, Nigel Marlow (2014): Új pszichológiai élmény a fogyasztói élményről. *Piac-kutatás Hírek* <http://www.piacutatas-hirek.hu/elemlzesek-hirek-technologia/uj-pszichologiai-modell-a-fogyasztoi-elmanyrol.html>. Adatok letöltve: 2017. szeptember.
21. Burján Safira (2017): Burján Szafi – Diétás gasztroblogger, termékgyártó. <http://www.ehezesmentes-karcsusag-szafival-blog.hu/> Adatok letöltve: 2017 augusztus.

Felhasznált irodalom

- Adrian F. Payne, Kaj Storbacka, Pennie Frow (2008): Managing the co-creation of value. *Journal of Academy of Marketing Science* 36. pp. 83–96.
- Alamanda D. T, Amani H., Anggadwita G., Prasetyo A. P., Anwar A. K. (2015): New Value Co-Creation of Zocha SME Using The DART Model. *The 7th Indonesia International Conference on Innovation, Entrepreneurship, and Small Business (IICIES 2015)*.
- Beyond Philosophy (2011): Global Customer Experience Management – CEM; Survey.
- Burján Safira (2017): Burján Szafi – Diétás gasztroblogger, termékgyártó. <http://www.ehezesmentes-karcsusag-szafival-blog.hu/> Adatok letöltve: 2017 augusztus.
- Csordás Tamás, Dr. Nyíró Nóra, Dr. Horváth Dóra (2012): A fogyasztói részvétel fogalmi keretrendszere a marketingtudományban, *Budapesti Corvinus Egyetem, MOK*, No. 18.
- Darryn Mitussis, Lisa O'Malley, Maurice Patterson (2006): „Mapping the re-engagement of CRM with relationship marketing”, *European journal of Marketing*, 40(5/6), pp. 572–589.
- Francesco Schiavone, Concetta Metallo, Rocco Agrifoglio (2014): Extending the DART model for social media. *International Journal of Technology Management* 66(4) pp. 271–287.
- Hofmeister Tóth Ágnes, Simon Judit, Sajtos László (2003): Fogyasztói elégedettség, Budapest, Alinea Kiadó.
- Jolanta Mazur, Piotr Zaborek (2014): Validating DART Model. *International Journal of Management and Economics* 44, pp. 106–125.
- Kulcsár Noémi (2014): Az értékteremtés szerepe a szolgáltató vállalkozások versenyképességében; *Vezetéstudomány folyóirat*, XLV. évf. No. 12., ISSN 0133-0179
- Prahalad Coimbatore Krishnarao (2009): Új menedzsment-paradigmák felé, Budapest, Alinea Kiadó – Rajk László Szakkollégium, pp. 242–325.
- Prahalad Coimbatore Krishnarao, Ramaswamy Vivek (2005): Building New Strategic Capital for Co-Creation. *Strategy + Business*, forthcoming.
- Prahalad Coimbatore Krishnarao, Ramaswamy Vivek (2004a): Co-creating unique value with customers. *Strategy & Leadership* 32 (3), pp. 4–9.
- Prahalad Coimbatore Krishnarao, Ramaswamy Vivek (2004b): Co-creation experiences: the next practice in value creation. *Journal of Interactive Marketing* 18(3), pp. 5–14.

- Ramaswamy Vivek (2008): Co-creating value through customers' experiences: the Nike case. *Strategy & Leadership* 36 (5), pp. 9–14.
- Seyedeh Khadijeh Taghizadeh, Krishnaswamy Jayaraman, Ishak Ismail, Syed Abidur Rahman (2016): Scale development and validation for DART model of value co-creation process on innovation strategy. *Journal of Business & Industrial Marketing* 31 (1) pp. 24–35.
- Steven Walden, Nigel Marlow (2014): Új pszichológiai élmény a fogyasztói élményről. *Piackutatás Hírek* <http://www.piackutatas-hirek.hu/elemlzesek-hirek-technologia/uj-pszichologiai-modell-a-fogyasztoi-elmenyrol.html>. Adatok letöltve: 2017. szeptember.
- Szabó Katalin, Hámori Balázs (2006): *Információgazdaság. Digitális kapitalizmus, vagy új gazdasági rendszer?* Budapest, Akadémia Kiadó.
- Törőcsik Mária (2015): *Az új fogyasztó az információs társadalomban*, Budapest, <https://emok.hu/tanulmany-kereso/konferenciakotetek/d8:az-uj-fogyaszto-az-informacios-tarsadalomban/pdf> Adatok letöltve: 2017. szeptember.

A LAKOSSÁGI FOGYASZTÓK VILLAMOS ENERGIA ÁTLAGÁRÁNAK ALAKULÁSA AZ EURÓPAI UNIÓBAN

THE AVERAGE ELECTRICITY PRICE OF HOUSEHOLDS IN THE EUROPEAN UNION

DR. CSIPKÉS MARGIT egyetemi adjunktus

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Ágazati Gazdaságtan
és Módszertani Intézet Kutatásmódszertan és Statisztika Tanszék

Abstract

The main guideline of my research was that according to one of the international price comparative studies published by the Hungarian Energy Utility Regulatory Office (henceforth: MEKH) at the beginning of 2017, Hungary's has the lowest price in electric energy consumption and natural gas from the member states of the European Union in recent years. I'd like to introduce in my article the European Union's electricity-energy price changes based on the EUROSTAT databases, and on the data of service providers and regulatory authorities in the member countries. In contrast, I would like to present the examination of natural gas prices on the basis of the specialization databases and to find a correlation with price change. Of course, for the sake of clarity, I look at the primary energy needs of the world and the European Union, the fossil fuels and the electricity consumption amounts of fossil fuels. I also consider, to the analyze import and export, because one of the reasons for energy dependency can be the inadequate energy balance.

Szakirodalom

A gyakorlati tapasztalatok, illetve a szakirodalmi feldolgozást követően megállapítható, hogy az életünk minden szegmensében jelen van az energia. Az energiát használunk fel az ipari termelésben a mezőgazdasági és élelmiszertermelésben, a különböző szolgáltatásoknál és a háztatásunkban is.

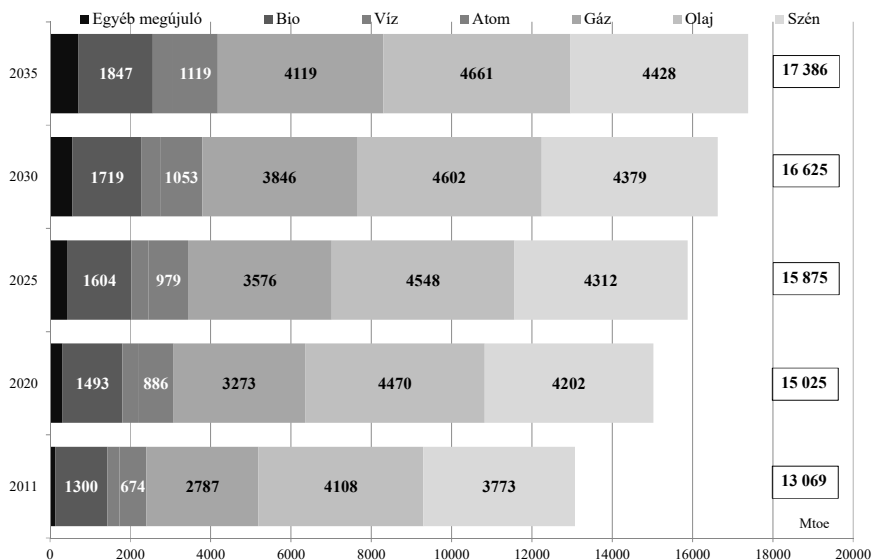
A Nemzetközi Energiaügynökség (IEA) adatait áttekintve, illetve az előrejelzések értelmezését követően megállapítható, hogy a világ energiaigénye rendszerváltás előtt 7229 millió tonna olajegyenérték (Mtoe) volt, ami a 2000-es évek végére 70%-kal, azaz 12 271 Mtoe értékre növekedett. A 2011. évre már az 1980-as évhez képest 80%-os, míg a 2008. évhez képest 6%-os növekedés figyelhető meg.

Az előrejelzések értékeinek a kialakításánál az elmúlt 20 év adatait vettem figyelembe, s az adatok alapján megállapítottam, hogy évente átlagosan 1,15%-os növekedés figyelhető meg a világ primer energiafogyasztásában. A globális biotüzemanyag-előállítás exponenciálisan emelkedett az elmúlt évtizedben, mert egyrészt számos országban bevezették a biotüzemanyag kötelező felhasználásának szabályozását, másrészt folyamatosan nőtt a kereslet az alternatív üzemanyagok iránt. Ehhez hozzájárult még az energiárok drasztikus fluktuációja, ráadásul a növekvő olajáraknál előtérbe került az energiabiztonság kérdése.¹ Az 1. ábrán is jól látható, hogy a globális primerenergia-igény 82%-át jelenleg a fosszilis energiaforrások adják (szén, olaj, gáz, atom), melyek mellett a nukleáris energia (atom), illetve megújuló energiaforrások (víz, bio, egyéb

megújuló) részesedése alacsonyabb (~15%). De a jövőre nézve a megújuló energiaforrások részaránya a 2011. évi bázisához képest 2020-ra 27%-os, 2025-re 42%-os, 2030-ra 58%-os, míg 2035-ra 77%-os növekedést mutathat az elmúlt 20 év fejlődései alapján. Ezzel párhuzamosan a fosszilis energiahordozók magas aránya csökkenni fog, mivel a készletek mennyisége (kitermelhető mennyiség) csökkenni fog a jövőben, mely azt irányozza elő, hogy a jelenlegi magas részarányuk nem tartható fenn biztonsággal hosszú távon.

2. ábra: A világ primer energia igénye és annak előrejelzése

Figure 1.: The primary energy demand of the world and its prediction



Forrás: Saját szerkesztés

A világon a kitermelhető fosszilis energiaforrások közül a legtöbbet jelenleg a kőolajból termeljük ki, melyből mára már elértük az évente felszínre hozható legnagyobb mennyiséget. Az eddig kitermelt mennyiségen túl előrejelzések alapján még 54 évnyi bizonyított tartalékunk van. A 1. ábráról is jól látszik, hogy ebből az alapanyagból áll a legkevesebb mennyiség már a rendelkezésünkre. A második nagy mennyiségben kitermelt energia alapanyag a földgáz, melyből a bizonyított tartalékunk még 61 év, mely 7 évvel több, mint az olajé. Az adatok alapján a legtöbb tartalékunk a szénből van, mely kitermelése valamivel költségesebb, mint az első két anyagé volt, s azért is fogy lassabban ennek a mennyisége. Természetesen figyelni kell arra is, hogy ezen anyagok teljes felhasználását a természeti körforgás nehezen tudná követni a jövőben a jelenlegi tendencianövekedésben. A meghatározott bizonyított és teljes megmaradó készletek nagysága természetesen függ a kitermelés ütemétől, az igények növekedésétől, illetve a világ kormányzati politikájától is (Energiapolitika, különböző irányzatok).

A megújuló energiaforrások energiagazdálkodásba való bevonásának a mennyiség meghatározása viszonylag nehezen kivitelezhető, mivel nagy biztonsággal az időjárás is nehezen előre jelezhető. Az összes megújuló energia az időjárás függvénye.

A globális klímaváltozást előidéző CO₂-kibocsátás energetikai szektorra vonatkozó hányada 1980-ban 18,7 milliárd tonna volt, ami 2008-ra 57%-kal, 29,4 milliárd tonnára emelkedett (NFM, 2012). A megnövekedett légköri CO₂-koncentráció miatt a globális felmelegedés eddig nem látott időjárási katasztrófákhoz vezetett (és fognak a jövőben is vezetni) már eddig is, mely miatt sok millió lakos vált lakás nélkülivé. A koppenhágai klímacsúcson résztvevők szerint a fenntartható gazdaságra való átálláshoz a globális átlag-

hőmérséklet növekedését 2°C határon belül kell tartani az egész világon (az iparosodás előtti szinthez képest). Azonban ezt csak a globális kibocsátások radikális csökkentésével érhető el. Kalkulációim szerint azonban ehhez a 2050. évre legalább 50%-os csökkenés szükséges. Mivel egy folyamatosan növekedő energiafogyasztás figyelhető meg az egész világon, így a CO₂-kibocsátás csökkentése elég nehéz feladat lesz. Ezen cél eléréséhez a jelenleginél erősebb politikai akaratra és több forrásra van szükség. Fontos összefüggés látható az energiafelhasználás aránytalan elosztásában, mivel a fejlett országok (OECD tagállamok) használják el a világ a primerenergia-forrásának 44%-át, miközben lakosságuk mindössze a teljes népesség 18%-át teszi ki. Ezen energiafelhasználás további növekedésének megelőzésére a Nemzetközi Energiaügynökség 2035-ig szóló előrejelzése szerint a primerenergia-felhasználás növekedésének 93%-a nem OECD tagállamokhoz kell, hogy kötődjön.

Anyag és módszertan

Az Európai Unió villamos energia és földgáz átlagárának alakulás vizsgálatához az adatokat az EUROSTAT adatbázisából gyűjtöttem össze, illetve figyelembe vettem az egyes országok szolgáltatóinak és szabályozó hatóságainak az adatait is.

A különböző előrejelzések áttekintésénél az Energy Brainpool németországi székhelyű tanácsadó cég adatait és összefüggéseit, valamint az Európai Bizottság EU Energy Trends to 2050, a Nemzetközi Energia Ügynökség (IEA) World Energy Outlook 2016. című anyagait vettem figyelembe. Ezen adatok alapján tettem kitekintést a jövőre vonatkozóan.

Mivel célom az Európai Unió tagországok lakossági fogyasztóinak villamos energia, illetve földgáz árelemzése, így vizsgálatomban minden Európai Unió tagországot bevontam. Mivel a tagországokat valamilyen módon egy számértékkel kellett meghatároznom, így a számolásunknál az adott ország fővárosának átlagfogyasztói adatát (azaz az adott ország fővárosára jellemző átlagos fogyasztási mennyiséggel és jellemzőkkel rendelkező fogyasztói adatát) vettem figyelembe. Ausztriánál Bécs, Belgiumnál Brüsszel, Bulgáriánál Szófia, Ciprusnál Nicosia, Cseh Köztársaságnál Prága, Dániánál Koppenhága, Egyesült Királyságnál London, Észtországnál Tallinn, Finnországnál Helsinki, Franciaországnál Párizs, Görögországnál Athén, Hollandiánál Amszterdam, Horvátországnál Zágráb, Írországnál Dublin, Lengyelországnál Varsó, Lettországnál Riga, Litvániánál Vilnius, Luxemburgnál Luxemburg, Magyarországnál Budapest, Máltánál Valletta, Németországnál Berlin, Olaszországnál Róma, Portugáliánál Lisszabon, Romániánál Bukarest, Spanyolországnál Madrid, Svédországnál Stockholm, Szlovákiánál Pozsony, Szlovéniánál Ljubljana lett figyelembe véve.

A végfelhasználói árakat eurócentben határoztam meg, mivel így könnyebben összehasonlíthatóvá váltak az egyes országok. A nemzeti valuták háromhavi mozgóátlag segítségével kerültek átváltásra, ami kisimította az euró nemzeti valutában számolt árfolyamának ingadozásait. Az egyes országok esetében a fővárosok adatait vettem figyelembe, mellyel minden ország egy számadattal vált jellemezhetővé.

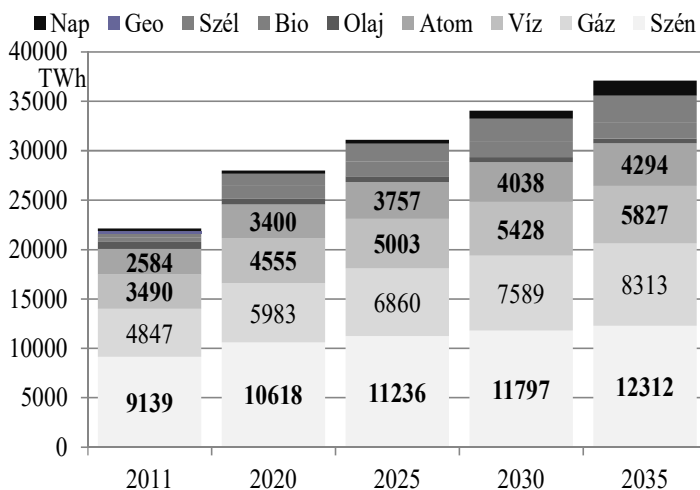
A villamos energia fogyasztókat a szakirodalom két csoportra osztja (gyakorlatban is ezeket a csoportosítást használják): az ipari fogyasztókra és a lakossági fogyasztókra. Ezen szereplők különböző árakon jutnak a villamos energiához minden országban. Anyagomban a lakossági fogyasztókkal (Magyarországon ezt a csoportot „egyetemes szolgáltató”-nak hívják) foglalkoztam, akik jogosultak szabad piaci villamos energia kereskedőtől villamos energiát vásárolni. Magyarországon (a többi Európai Unió országgal ellentétben) a lakosság számára elérhető a szabályozott, úgynevezett „rezsicsökkentett” villamosenergia-ár, mely azt jelenti, hogy a lakosság szabályozott áron vásárol villamos energiát.

A villamos energia mennyiségének az alakulása a világon és az EU28-ban

A villamos energia felhasználása a világon egy növekvő tendenciát mutat, ugyanúgy, mint az Európai Unióban is (2. ábra). A 2011. évben 22 ezer TWh volt a világ energiafelhasználása, mely a 2020. évre 27%-os, 2025. évre 41%-os, 2030-ra pedig egy 54%-os növekedést jelenthet az elmúlt 20 év adatai alapján. Az éves fejlődés üteme az előrejelzett adatok alapján megközelítőleg 2% lehet. A részarányokat tekintve megállapítható, hogy a 2011. évben majdnem 2/3-os részarányt tesz ki a szén és a gáz (63%). Kisebb, de jelentős szerepe van a víz (16%) és az atomenergiának (12%) is. De a jövőben, a korábban leírt készletek csökkenése miatt a szén és a gáz részaránya kismértékben ugyan, de csökkenni fog.

3. ábra: A világ villamos energia felhasználása

Figure 2.: The use of electricity in the World



Forrás: Saját szerkesztés az EUROSTAT adatai alapján

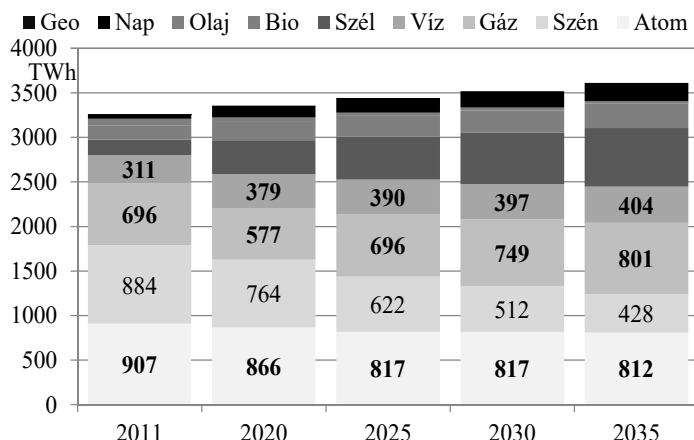
A 2020. évre előrejelzés alapján (28 ezer TWh) kismértékű arányeltolódás várható, miszerint a szén jelentősége 3 százalékponttal, a gázé 1 százalékponttal, míg a vízé 0,5 százalékponttal csökkenni fog a szél és a napenergia növekedése mellett. Az olaj részaránya a 2011. évi 4%-ról 2%-ra csökkenhet le a 2020. évre.

Az előrejelzett adatok alapján összefüggéseiben látható, hogy a szén, az olaj és a gáz részaránya kismértékben csökkenni fog, és helyét egyre nagyobb mértékben veszik át a megújuló energiaforrások.

A világ energiafelhasználásával ellentétben kisebb mértékű változások várhatóak az elmúlt 20 év adatai alapján az EU 28-ban (3. ábra). Az EU28-ban a villamos energia felhasználás kb. tizede a világnak. 2011. évben a villamos energia felhasználás valamivel több, mint 75%-át teszi ki a szén, az olaj, a gáz és az atom részaránya, mely a jelenlegi készleteket tekintve nagyon magasnak tekinthető. A gáz és a szén teljes részaránya teszi ki az energiafelhasználás több mint 50%-át. A megújuló energiaforrások részaránya 20% körül van. A 2020. évre már a megújulók részaránya (nap, geo, szél, bio, víz) megnövekedhet 31%-ra, mellyel ellentétben a gáz, az olaj és a szén részaránya megközelítőleg 7 százalékponttal fog csökkenni. A 2020. évre a várható villamos energia felhasználása 3357 TWh lehet. A 2035. évre az Európai Unió direktívákat tartva az EU28 elérheti a megújuló energiák 42%-os részarányát a teljes villamos energia felhasználásában, mellyel az üvegházhatású gázok mennyisége is csökkenhet, valamint a CO₂-kibocsátás is csökkenhet.

4. ábra: Az EU28 villamos energia felhasználása

Figure 3.: The EU28 electricity consumption



Forrás: Saját szerkesztés az EUROSTAT adatai alapján

Villamos energia ár összetételének elemzése az EU28 esetében

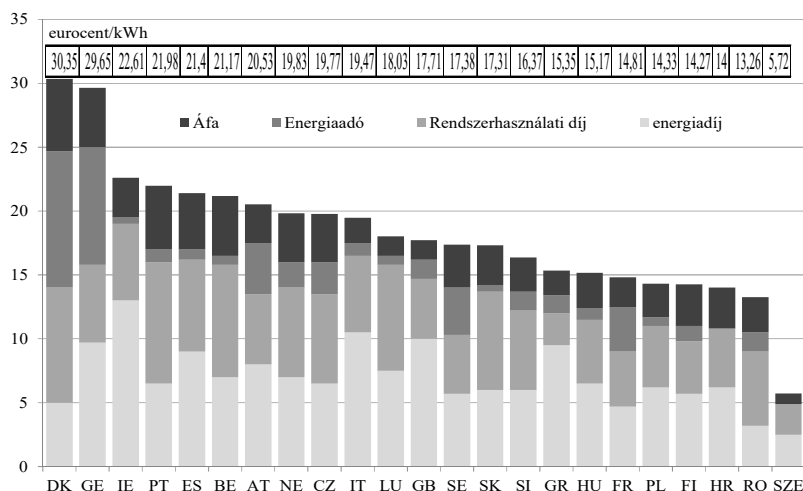
A következőkben a villamos energia átlagárának összetevőit (az alapárat, az áfát, az energiaadót és a rendszerhasználati díjat) vizsgáltam meg a 2013–2017. évek között.

Látható, hogy Berlin (GE) és Koppenhága (DK) a két vezető tagállami főváros, ahol megközelítőleg egy kilowattóra 30 eurócentbe került a 2013. évben, azonban ezek összetétele különböző volt (4. ábra).

Dániában volt a legmagasabb a villamosenergia ára, mivel 30,35 eurocent volt egy kWh. Az ár 35 százalékában adót, 30 százalékában rendszerhasználati díjat és 17 százalékban energiadíjat és áfát tartalmazott. Ezzel szemben Berlinben az energiadíj és az energiaadó azonos, 33 százalékos részarányt tett ki, ötödét a rendszerhasználati díj, míg a fennmaradó 16%-ot az áfa adta.

5. ábra: A lakossági fogyasztók villamos energia átlagára eurócentben 2013 júniusában

Figure 4.: The average electricity consumption of household customers in eurocents in June 2013



Forrás: Saját szerkesztés a MEK, 2013 adatai alapján

Magyarországon ekkor a villamos energia árának majdnem 43%-át az energia díj tette ki, mely az EU átlagnál 4%-kal magasabb. A rendszerhasználati díj megközelítőleg $\frac{1}{3}$, az áfa kb. 20% részarányú volt. Az energiaadó nagysága elenyészőnek tekinthető.

A 2017. évben a 2013. évi első két EU tagállam helyett cserélt a villamos energia ár elemzése esetében, de továbbra is vezető szerepük volt (5. ábra).

Az árban kismértékű növekedés figyelhető meg. Berlin esetében az energiadíj és az energiaadó 32–36%-ot tett ki és a rendszerhasználati díj és az áfa (16%) azonos részarányban volt jelen a 2013. évben a villamos energia árában. Ezzel ellentétben Koppenhága esetében majdnem féle nagyságot (46%) az energiaadó teszi ki, azonos nagyságrendű a (kb. 20–20%) rendszerhasználati díj és az áfa. Ebben az esetben az energia díja volt a kevesebb (14%) részarányú.

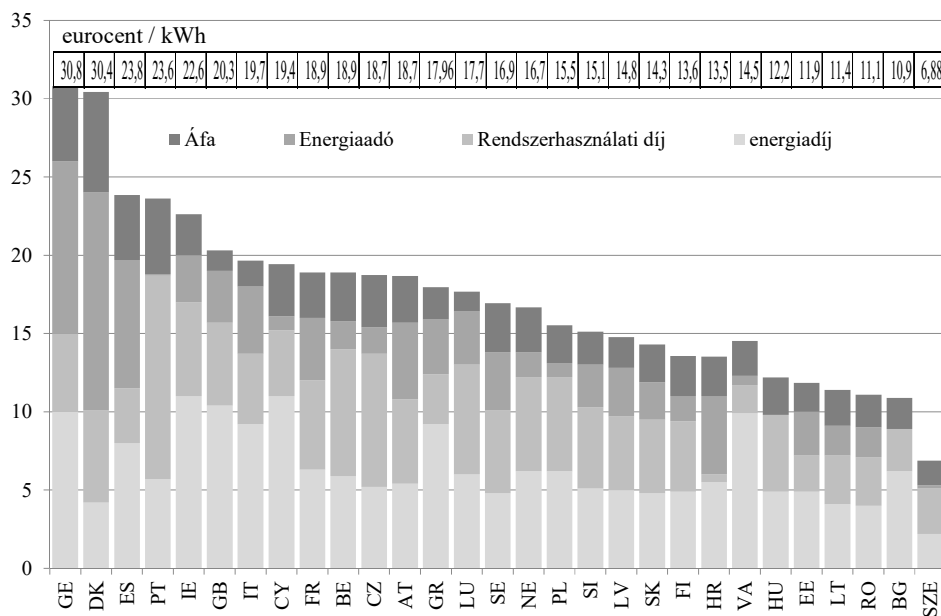
Az összetétel vizsgálat alapján megállapítható, hogy 2017. évben az energiadíj Máltán, a rendszerhasználati díj Lengyelországban, az energiaadó Dániában, míg az áfa tartalma Szerbiában volt a legmagasabb a villamos energia árában.

Magyarországon ezzel szemben az energiadíj és a rendszerhasználati díj azonos (40–40%), magas értékű volt és az áfa 20%-os részarányú volt. Hazánk esetében az energiaadó az minimálisnak tekinthető. Magyarországon a villamos energia ára a többi tagországhoz képest alacsonynak tekinthető (15 eurocent/kWh).

Összességében elmondható tehát, hogy az energiaadó részaránya 5 százalékponttal nőtt, az energiadíj pedig maradt 32%-os részarányban a 2017. évben a 2013. évhez képest. A rendszerhasználati díj és az áfa azonos jelentőségű (16–16%). Ezzel szemben Dániában 11 százalékpontos növekedés figyelhető meg az energiaadóban, mely a rendszer használati díj csökkenéséből adódik.

6. ábra: A lakossági fogyasztók villamos energia átlagára eurócentben 2017 augusztusában

Figure 5.: The average electricity consumption of household consumers in eurocents in August 2017



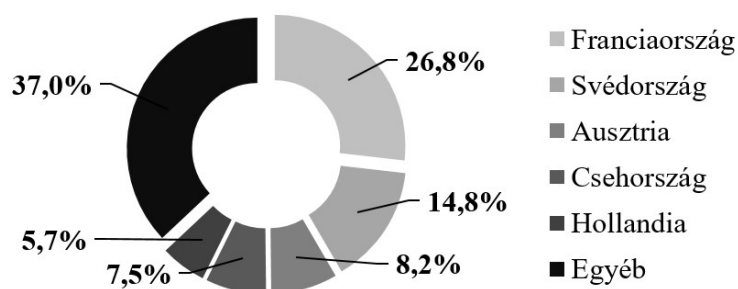
Forrás: Saját szerkesztés a MEK, 2017 adatai alapján

Export és import villamosenergia alakulása az EU28-ban

Az Európai Unió export villamosenergia mennyisége 79 862 TJ értékű volt 2017. első negyedévében, melyből a legnagyobb export részaránnyal Franciaország (26,8%) és Svédország (14,8%) rendelkezett 2017 augusztusában (6. ábra). Ez a két ország megközelítőleg 40%-át adta az EU28 export villamos energiájának. Kisebb, de még 5% feletti részaránnyal rendelkeztek Ausztria, Csehország, illetve Hollandia. A többi (23) tagország összesen sem érte el a vezető 2 ország export energiaellátását. Érdekes ténynek tekinthető az, hogy az Európai Unió 5 alapító tagországa közül egyedül Franciaországnak van kiemelkedő jelentősége az exportban. Magyarország ebben a rangsorban a 12. helyet foglalja el, megelőzve a szomszédos országok közül Horvátországot és Romániát.

7. ábra: Export villamosenergia-ellátás az EU 28 tagországa esetén 2017 év augusztusában

Figure 6.: Export electricity supply to 28 EU member states in August 2017

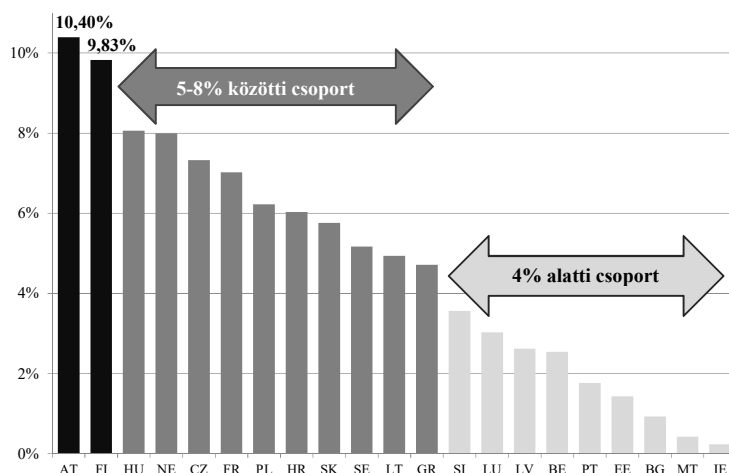


Forrás: Saját számítás az EUROSTAT (2017) adatai alapján

Az exporttal ellentétben, az import vizsgálatában egy koncentráltabb energiamennyiség összetételével találkoztam (8. ábra).

8. ábra: Import villamosenergia-ellátás az EU 28 tagországa esetén 2017 év augusztusában

Figure 7.: Import electricity supply to 28 EU member states in August 2017



Forrás: Saját számítás az EUROSTAT (2017) adatai alapján

Az Európai Unió összes import villamos energiája 70 042 TJ nagyságú volt 2017 augusztusában. Az adatok alapján 3 csoportot alakítottam ki. Az első csoportba Ausztria és Finnország esett, mivel ebben a két országban a vizsgált import villamosenergia-ellátás

10% körüli volt. A másik csoportba 10 Európai Unió ország esett, melyben Magyarország is benne van a maga 8%-os értékével. Ebbe a csoportba tartozó országok 5–8% közötti import villamosenergia-ellátással rendelkeznek. Az utolsó csoportba 9 országot soroltam, melyek 4% alatti import értékkel rendelkeztek. A 7. ábrán nem tüntettem fel azok országokat, ahol nem releváns az import mennyisége.

Összehasonlítva az export és import villamosenergia-ellátás mennyiségi értékeit megállapítható, hogy Franciaország, Svédország, Ausztria, Csehország és Hollandia fontos szerepet tölt be a rangsorban, mivel mindegyik ország előkelő helyet foglalja el a listában. Magyarország export esetében az EU28 országain belül 12., míg import esetében 3. helyet foglalja el (1. táblázat).

1. táblázat: Az export és az import villamosenergia-ellátásban az EU28 tagországok helyei

Table 1.: The export and import of electricity supply in the EU28 member states locations

| Rangsám | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 | 12 |
|---------------|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|
| Export ország | FR | S | AT | CZ | NL | ... | ... | HU |
| Import ország | AT | FI | HU | NL | CZ | FR | S | ... |

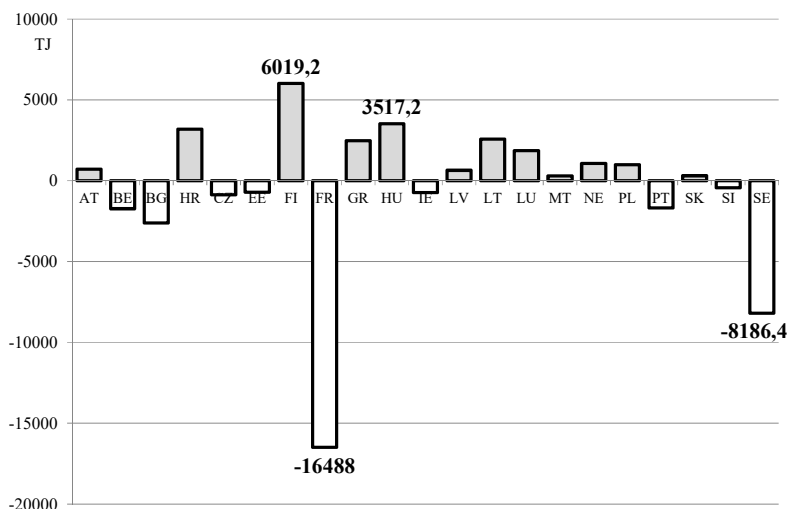
Forrás: Saját kalkuláció

Az export és az import ismeretében így kiszámolhatóvá vált a nettó behozatal alakulása. A 8. ábráról jól látszik, hogy Belgium, Bulgária, Portugália, Cseh-, Észt-, Francia- Ír-, Svédország országban negatív szaldó alakult ki (8. ábra). Legmagasabb nettó behozattal negatív irányba Franciaország, míg pozitív irányban Finnország rendelkezett. Magyarországon 3517 TJ értékű nettó behozatal volt villamos energiából, mellyel ebben a rangsorban a 10. helyet foglalja el nagyság szempontjából.

Az Európai Unió villamosenergia behozatali értékeit vizsgálva megállapíthatjuk, hogy polinomiális kapcsolat van az idő és a behozott mennyiségek alakulásában. Megállapítható 78,72 százalékos biztonsággal (mely magasnak tekinthető), hogy a kezdeti 36 888 terajoule villamosenergia-behozatal mellett 142,2 terajoule növekedés várható a következő évre (9. ábra).

9. ábra: A nettó behozatal alakulása az EU 28 tagországaiban 2017 év augusztusában

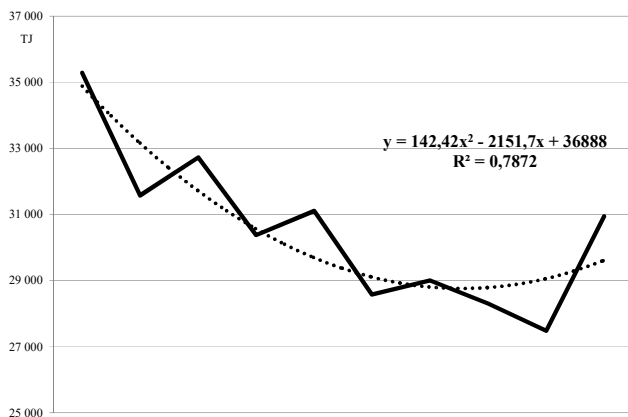
Figure 8.: The evolution of net imports in the 28 member states of the EU in August 2017



Forrás: Saját számítás az EUROSTAT (2017) adatai alapján

Azért a polinomiális (parabola) trendvonalat alkalmaztam az ingadozó adatok esetében, mivel ez adja meg a legjobb az adatokra illesztett görbét. Ez alkalmazható legjobban az adatokra illesztett görbe kirajzolásához. Ezen trendvonal hasznos a nagy mennyiségű adathalmaz esetén energianyereség- és veszteség számításánál. A polinomiális trendvonal alakulását az adatok ingadozásának száma vagy a görbén megjelenő ívek (hegyek és völgyek) száma szabhatja meg. Én a másodfokú polinomiális trendvonalat alkalmaztam, mivel az adatok alapján csak egy völgy van az ábrázolásban.

10. ábra: Villamosenergia-behozatal alakulása az elmúlt évek alapján az EU28 adatai alapján
Figure 9. The evolution of electricity imports based on recent years on the basis of data from EU28



Forrás: Saját számítás az EUROSTAT (2017) adatai alapján

A polinomiális trendvonal a legkisebb négyzetek módszere alapján a $y = b + c_1x + c_2x^2$ egyenlettel számítja ki a legjobban illeszkedő görbét, ahol a „b” és „c” változók állandóak.

Összefoglalás

A szakirodalom nagyobb mértékű áttekintése, illetve a hasonló számításokat tartalmazó kutatások átszámolását követően célszerűnek láttam az Európai Unió villamos energia árának piaci áttekintését. Különös figyelmet szenteltem a villamos energia árára, mivel egy korábbi tanulmányokban az volt olvasható, hogy az Európai Unió tagországaiból a legalacsonyabb villamos-energiához (illetve földgázhoz) Magyarország jutott az elmúlt években. Mivel ennek utána szerettem volna járni, ezért is készítettem el ezen tanulmányomat. Adataimat az EUROSTAT adatbázisai, illetve az egyes országok szolgáltatóinak és szabályozó hatóságainak az adatai adták.

Jegyzet

1. J. Popp–M. Harangi-Rákos–G. Antal–P. Balogh–P. Lengyel–J. Oláh (2016): Substitution of Traditional of Animal Feed with Co-production: Economics, Land-use and GHG Emission Implication. Journal of Central European Green Innovation. IV. évf. 3. szám, HU ISSN 2064-3004, pp. 1–17. <http://greeneconomy.karolyrobert.hu/hu/folyoirat>

Felhasznált irodalom

- J. Popp–M. Harangi-Rákos–G. Antal–P. Balogh–P. Lengyel–J. Oláh (2016): Substitution of Traditional of Animal Feed with Co-production: Economics, Land-use and GHG Emission Implication. Journal of Central European Green Innovation. IV. évf. 3. szám, HU ISSN 2064-3004, pp. 1–17. <http://greeneconomy.karolyrobert.hu/hu/folyoirat>
- MEK (2017): Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal. A lakossági villamos energia és földgázárak nemzetközi összehasonlító vizsgálata 2013. június és augusztusban.
- Petz E. (2014): Az energetikai aktuális kérdései. MTA Lévai András Alapítvány. http://energiaakademia.lapunk.hu/tarhely/energiaakademia/dokumentumok/201501/energetika_akt_kerdesei_vi_.pdf Letöltés: 2017. 10. 27.
- NFM (2012): Nemzeti Energiastratégia 2030. Nemzeti Fejlesztési Minisztérium. ISBN 978-963-89328-1-5 <http://2010-2014.kormany.hu/download/4/f8/70000/Nemzeti%20Energiastrat%C3%A9gia%202030%20teljes%20v%C3%A1ltozat.pdf> Letöltés: 2017. 09. 30.
- EUROSTAT (2017): <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> Letöltés: 2017. 09. 17.

TERMÉSZETI ERŐFORRÁSOK FELHASZNÁLÁSÁNAK VIZSGÁLATA KOOPERATÍV JÁTÉKELMÉLETI MÓDSZEREKKEL

EXAMINATION OF THE USE OF NATURAL RESOURCES BY COOPERATIVE GAME THEORY METHODS

SZENDREY ORSOLYA PhD-hallgató

Kaposvári Egyetem

DR. KARCAGI-KOVÁTS ANDREA PhD, adjunktus

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Abstract

Nowadays, the optimal usage of exhausting natural resources is a serious economic, social and political question. For this reason, in this paper we examine how the optimal sustainable use and allocation of these resources can be achieved in a sustainable way using different game theoretic models. As the proper solution needs the cooperation of national economies, the optimization driven by own interest should be completely changed. In this examination, we use the tools of cooperative game theory to describe economies' strategic behaviour and their interactions. Moreover, we describe different well-known game theoretic solution concepts (e.g. Core, Shaply-value, Nucleolus) with special focus on their required fairness properties. The fairness properties, detailed in this paper, can ensure stable and acceptable allocations for the player at individual and coalitional level as well. Besides the theoretical descriptions, we give some practical example related to games defined on different water supply management problems (e. g. urban water management, irrigation problems, hydro power licensing etc.).

1. Bevezetés

A természeti erőforrások kimerülésének kockázata számos veszélyforrást rejt magában, így annak vizsgálata, hogy hogyan lehet azokat optimálisan felhasználni fontos társadalmi, gazdasági és politikai kérdés. Írásunkban azt vizsgáljuk a játékelmélet eszköztárával, hogy a természeti erőforrásokkal történő helyes gazdálkodás hogyan valósítható meg oly módon, hogy az emberiség hosszú távú fennmaradásának feltételei adottak legyenek. Az egyéni érdekek mentén történő természeti erőforrás-felhasználást és a nemzetgazdaságok együttműködése során kialakult természeti erőforrás-felhasználást, ez utóbbi feltételeit és ezen folyamatok eredményeit elemezzük – hangsúlyozva egy koalíció-rendszer létrehozásának szükségességét – a kooperatív játékelmélet módszertani eszköztárát felhasználva.

A fenntartható fejlődés felé történő elmozdulás szükségessége komoly kihívások elé állítja a világ országainak vezető döntéshozóit. Mára már a legtöbb környezeti és globális ökológiai probléma esetében eljutottunk annak felismeréséig, megfogalmazásáig, megoldások kereséséig, sőt sok esetben akár nemzetközi megállapodások megkötéséig. Az egyezmények eredményessége azonban azon áll vagy bukik, hogy az aláírók valóban teljesítik-e vállalásaikat, képesek-e a társadalmak úgy átalakítani fogyasztási és termelési mintázataikat, hogy azok csökkentsék a természeti erőforrásokra és ökoszisztéma-szolgáltatásokra nehezedő antropogén eredetű nyomást.

A játékelméletet, mint elemző eszközt alkalmazó cikkek jelentős része a különböző egyezmények létrejöttét, azok betartathatóságát vizsgálja, míg mások a szűkösen rendelkezésre álló természeti erőforrások elosztásának (legyenek azok költségek vagy hasznok) kérdésével foglalkoznak.

Írásunkban olyan, a vízzel mint szűkös természeti erőforrással foglalkozó munkákat mutatunk be, melyek játékelméleti eszközökkel vizsgálják a víz, öntözővíz elosztását, vízhez köthető beruházások költségeinek és hasznainak szétosztását, a hatékony vízgazdálkodás megvalósításának lehetőségét.¹

Napjainkban a földterületek egyre nagyobb mértékű termelésbe történő bevonásával, a gyorsuló iparosodással és a népesség növekedésével rohamosan megnőtt a vízi erőforrás felé támasztott igény is. Ugyanakkor a károsanyag-kibocsátás révén jelentkező éghajlatváltozással, az esőzési minták megváltozásával és a sivatagosodással a rendelkezésre álló vízkészlet csökkenése figyelhető meg. Ennek következtében a különböző típusú vízi erőforrások birtoklásáért és hasznosításáért folyó verseny és feszültség az egyes nemezgazdaságok között folyamatosan fokozódik.

A vízkészlet mennyiségét és minőségét számos tényező befolyásolja, például fakitermelés, urbanizáció, ipari és mezőgazdasági tevékenység, gát- és csatornarendszer-építés, de idesorolandó a 21. század egyik legjelentősebb környezeti kockázatának tekinthető homok iránt kereslet nagymértékű növekedése is.²

2. Játékelmélet

A legtöbb tudományághoz hasonlóan, a játékelmélet esetében sem könnyű egzakt módon meghatározni, hogy mivel foglalkozik pontosan. Röviden és lényegre törően úgy fogalmazhatunk, hogy a játékelmélet matematikai modellek összetett rendszere, amit többszereplős konfliktushelyzetek leírására, modellezésére és elemzésére használunk; egy lehetséges keretrendszer a játékosok viselkedésének vizsgálatán keresztül a döntési helyzetek, együttműködések és összefogások elemzéséhez.

A különböző problémák és konfliktushelyzetek vizsgálata során alkalmazott játékelméleti modelleket számlatan szempontból osztályozhatjuk. A legelterjedtebb osztályozás alapján megkülönböztetünk kooperatív és nem-kooperatív játékokat. A kooperatív játékok esetében a játékosok csoportokat, ún. koalíciókat alkothatnak, valamint összehangolhatják a cselekvéseiket és kikényszeríthető megállapodásokat köthetnek arra vonatkozóan, hogy a koalíció érdekeit szem előtt tartva az egyes játékosoknak mit kell tenniük. A nem-kooperatív játékok esetében azonban kizárjuk annak a lehetőségét, hogy a játékosok az előzőekben megfogalmazott módon kikényszeríthető szerződéseket kössenek, ugyanakkor a játékosok egyéni érdekek által vezérelt, hallgatólagos együttműködésére ebben az esetben sem teszünk korlátozást.

Az 1970-es évektől a játékelmélet alkalmazása kezdetét vette a társadalomtudományok, így a politológia, pszichológia és szociológia területén is, sőt az első biológiai alkalmazás, az evolúcióbiológus John Maynard Smith és George Price nevéhez köthető evolúciós játékelmélet megjelenése is.³

A játékelméleti kérdések vizsgálata, alkalmazásának kiterjesztése a mai napig számtalan kutatás alapkérdését és alapvető témáját jelenti.

3. Kooperatív játékelméleti megoldások és tulajdonságaik

A cikk szempontjából érdekes megvizsgálni azokat a legelterjedtebb egyensúlyfogalmakat, amiket a kutatások során alkalmazni szoktak.

Jelölje N a játékosok véges, nemüres halmazát. A játékosok tetszőleges $T \subseteq N$ részhalmazát koalíciónak nevezzük. $T = N$ esetén a nagykoalicióról, $T = \emptyset$ esetén üres koalícióról beszélünk. Legyen N a játékosok véges, nemüres halmaza és legyen $v: 2^N \rightarrow \mathbb{R}$ olyan függvény, amelyre $v(\emptyset) = 0$. Ekkor v -t átruházható hasznossági, azaz TU-játéknak (transferable utility game) nevezzük. Jelölje továbbá G^N az N játékosalmazon értelmezett TU-játékok osztályát.

A kooperatív játékokat tehát két összetevőből építhetjük fel: a játékosok nemüres halmazából és egy v karakterisztikus függvényből, mely a játékosalmaz minden részhalmazához, azaz a játékosok minden koalíciójához egy valós számot rendel. Ezt a valós számot a koalíció értékének nevezzük, azaz annak, amit az adott koalíció megvalósulásában az adott koalícióban résztvevő játékosok el tudnak érni. A vizsgált probléma jellegétől függően a koalíciók értékét mérhetjük pénzben, hasznossággal. A $\psi: A \Rightarrow \mathbb{R}^N$ függvényt, amelyre $A \subseteq G^N$, az A játékoszályon értelmezett megoldásnak nevezzük (a „ \Rightarrow ” halmazértékű leképezést jelöl). A továbbiakban a játék megoldását az (x_1, \dots, x_N) kifizetésvektorokkal adjuk meg.

A játékok jellegét tekintve beszélhetünk profit- és költségjátékokról. Profitjátékok esetében a játékosok a közösen elérhető nyereséget (hasznosságot) osztják szét, míg költségjátékok esetében (pl. valamilyen beruházás megvalósításakor) a költségek szétosztása történik (költségjátékok esetén a „kevesebb a jobb” elve érvényesül).

3.1. A kooperatív játék megoldásaitól elvárható tulajdonságok

A kooperatív játékok esetében lényeges kérdés, hogy milyen koalíciók jönnek létre, illetve a játékosok a probléma megoldásának végén, azaz a játék végkimenetelében milyen kifizetéseket fognak realizálni. Nyilvánvaló, hogy egy koalíció létrejöttéhez elengedhetetlen, hogy a játékosok találjanak egy valamilyen értelemben véve minden fél számára elfogadható elosztást a közösen elérhető eredményre vonatkozóan. (Az alábbi összefüggéseket profitjátékokra írjuk fel.)

Ebben a fejezetben azt vizsgáljuk, hogy melyek lehetnek egy kooperatív játék megoldásától elvárható „alapvető” tulajdonságok. Ezt követően rátérünk a három legismertebb kooperatív játékelméleti megoldáskonceptió vizsgálatára.

Az első és talán legalapvetőbb tulajdonsága egy megoldásnak, hogy az megvalósítható kell, hogy legyen, azaz $\sum x_i \leq v(N)$ ami nem jelent mást, mint hogy a nagykoalíció által elérhető eredményt nem haladhatja meg a játékosok kifizetéseinek összege. Az is rögtön látható, hogy a nagykoalíció értékénél kevesebbet sem lenne racionális szétosztani, hiszen ebben az esetben a játékosok könnyen találhatnának mindannyiuk számára előnyösebb szétosztást. Ez a kettő együtt implicálja a Pareto-hatékonyság tulajdonságát, azaz $x_1 + \dots + x_N = v(N)$, azaz a játékosok a nagykoalíció értékét osztják szét.

Egy elosztás megvalósulását csökkenti, ha egy játékos kevesebb kifizetést kap, mint amennyit ő maga (tetszőleges koalíciókhoz való társulások nélkül) egyedül el tudna érni. Ezt a jelenséget küszöböli ki az egyéni elfogadhatóság tulajdonsága, azaz $x_i \geq v(i)$, $\forall i \in N$ játékos esetén. Ez azt mondja tehát, hogy egy kifizetés egyénileg elfogadható, ha minden játékos legalább annyit kap, mint amennyit az adott játékos egyedül el tudna érni.

Feltételezzük a nagykoalíció megalakulását, ugyanakkor joggal merülhet fel a kérdés, hogy hogyan biztosíthatjuk azt, hogy abból egyetlen koalíciónak se legyen érdeke kiválni. Ilyen esetre akkor kell gondolni, ha a játékosokhoz olyan kifizetéseket rendelünk, amelyek ugyan egyénileg racionálisak lehetnek, de bizonyos koalíciók esetében a koalíció(k) tagjainak kifizetésösszege kevesebb, mint amennyit az adott koalíció a nagykoalíciót blokkolva, abból kiválva el tudna érni. Koalíció szinten elfogadható megoldás esetén $\sum_{i \in S} x_i \geq v(S)$, ahol $i \in S \forall S \subset N$ -re, azaz minden koalícióra az adott koalícióban résztvevők kifizetéseinek összege legalább akkora, mint amennyit a koalíció a nagykoalícióból kiválva el tudna érni. Ezzel a feltételezéssel már egyetlen koalíciónak sincsen hihető fenyegetése a nagykoalíció blokkolására, így az abból való kiválásra.

A következő elvárt tulajdonság meghatározásához szükségünk van az alábbi fogalmakra.

Egy i játékos határhozzájárulása egy S koalícióhoz a következőképpen formalizálható: $v'_i(S) = v(S \cup \{i\}) - v(S)$. Tetszőleges $v \in G^N$ játék esetén az $i, j \in N$ játékosok szimmetrikusak (ekvivalensek), $(i \sim^v j)$, ha $\forall S \subseteq N$ koalíció esetén teljesül, hogy $i, j \notin S$: $v'_i(S) = v'_j(S)$.

Egy kooperatív játékban elvárható, hogy az „azonos” játékosokat a megoldás azonosan kezelje. Ezt követeli meg az egyenlően kezelőség tulajdonsága: egyenlően kezelő (ETP) egy játék, ha $\forall v \in A$ játék és $i, j \in N$ játékos esetén teljesül, hogy ha $(i \sim^v j)$, akkor $\psi_i(v) = \psi_j(v)$. Az egyenlően kezelő tulajdonság tehát azt mondja, hogy egy adott játékban az ekvivalens (azonos határhozzájárulással rendelkező) játékosok kifizetései megegyeznek.

A marginalitás (egyenlőség monoton) tulajdonság alapján a megoldás olyan kell, hogy legyen, hogy a két játékban azonos határhozzájárulással rendelkező játékoshoz mindkét játékban azonos kifizetést kell, hogy rendeljen. Marginalitásról (M) akkor beszélünk, ha minden $v, w \in A$ játék és $i \in N$ játékos esetén teljesül, hogy ha $v'_i = w'_i$, akkor $\psi_i(v) = \psi_i(w)$. Erősen monoton egy játék akkor, hogy ha egy játékos legalább akkora határhozzájárulással rendelkezik, mint egy másik játékban, akkor kifizetése is legalább akkora.

3.2. Lehetséges megoldáskonceptiók

A megoldásoktól elvárható tulajdonságok áttekintését követően a 3 legismertebb kooperatív játékelméleti megoldáskonceptiót tekintjük át, melyek a mag, a nukleolusz és a Shaply-érték.

A játékelméletben az egyik legismertebb megoldáskonceptiónak a Gillies által bevezetett mag tekinthető. A magbeli elosztás a játékosokhoz olyan kifizetéseket rendel, amelyet minden koalíció elfogad, azaz magbeli elosztásból egyetlen koalíciónak sem érdemes sem egyénileg, sem külön-külön elmozdulni. A magelosztás tehát a Pareto-hatékony és koalíció szinten is elfogadható kifizetésekből áll. Legyen $v \in G^N$ játék és $S \subseteq N$ egy koalíció. Ekkor a v játék magja a következő: $C(v) = \{x \in \mathbb{R}^N \mid \sum_{i \in S} x_i \geq v(S), S \subseteq N \text{ és } \sum_{i \in N} x_i = v(N)\}$. A megelosztás tehát egy olyan megoldás, amely egyfajta stabilitást jelképez abban az értelemben, hogy magbeli elosztás esetén egyetlen koalíciós fenyegetés sem lehet hihető a nagykoalícióból való kiválásra vonatkozóan.

A mag definíciójából adódóan látható, hogy a magbeli elosztás meghatározásához egy lineáris feltételrendszer megoldhatóságát kell vizsgálni. Amennyiben ennek a lineáris rendszernek nincs megoldása, úgy a játék magja lehet üres, ugyanakkor ha létezik, akkor nem egyértelmű.

A játék magja tehát számos esetben túl sok elosztást tartalmaz, így az azok közül történő választás korántsem egyértelmű.

A játék Schmeidler (1969) által bevezetett nukleolusza⁴ (más néven a mag legbelső pontja) egy olyan elosztáskonceptió, amely lexikografikusan minimalizálja a játékosok legnagyobb elégedetlenségét, azaz olyan módon rendel kifizetést a játékosok koalícióihoz, hogy a legrosszabbul járó koalíció is a lehető legjobb helyzetbe kerüljön. A lexikografikus rendezés során az egyes koalíciók többletét vizsgáljuk, és ez alapján határozzuk meg azt a kifizetés vektort, amivel a lehető legelégedetlenebb koalíciót is a legjobb helyzetbe hozhatjuk.

A nukleolusz mindig magbeli, ugyanakkor érdemes kiemelni, hogy akkor is létezik, amikor a játék magja üres. Ilyen esetben prenukleoluszt⁵ lehet meghatározni, ami a mag által képviselt stabilitást a lehető legjobban közelítő megoldásnak tekinthető.

A nukleolusz tulajdonságait részletesen Young és munkatársai⁶ vizsgálták. A nukleolusról elmondható tehát, hogy egyenlően kezelő, Pareto-hatékony és koalíció szinten elfogadható, ugyanakkor nem minden esetben teljesíti az elvárt erős monotonitási tulajdonságot. A monotonitási tulajdonság megsértése annyit tesz, hogy előfordulhat, hogy egy játékos határhozzájárulása egy játékban nagyobb, mint egy másikban, azonban a kifizetésekre ez a reláció nem teljesül, tehát a második játékban az alacsonyabb határhozzájárulás esetén is lehet magasabb az adott játékos kifizetése.

Shapley egy olyan megoldást dolgozott ki, ami mérni tudja egy játékos szerepének az értékét a játékban.⁷ Ez a megoldás a következő módon határozható meg: legyen $\mathbf{v} \in G^N$ játék, ekkor az i játékos Shapley-értéke (ϕ) a \mathbf{v} játékban a következőképpen adott:

$$\phi_i(\mathbf{v}) = \sum_{S \subset N \setminus \{i\}} \frac{|S|!(n-|S|-1)!}{(n-1)!} v'_i(S), \text{ ahol } v'_i(S) = v(S \cup \{i\}) - v(S) \text{ az } i \text{ játékos ha-}$$

tárhozzájárulása az S koalícióhoz.

A játék Shapley megoldása a játékoshoz az adott koalícióhoz való határhozzájárulásának a várható értékét rendeli. Előnye a másik két megoldáskonceptióval szemben, hogy mindig létezik, ugyanakkor nem garantált, hogy magbeli, így nem stabil, de Pareto-hatékony, marginális, erősen monoton és egyenlően kezelő.

A tulajdonságait és axiomatizálási lehetőségeit számos szerző vizsgálta, különböző játékosztályokon.⁸ Itt azt értjük, hogy adott játékosztályon definiált megoldás, ha teljesít bizonyos feltételeket, akkor az a Shapley-érték.

4. Vízgazdálkodás játékelméleti vizsgálata

A vízgazdálkodás és a vízi erőforrások hatékony felhasználása számos kooperatív⁹ játékelméleti kutatás alapvető témáját képezi. Ezen kutatások közül kiemelendő azon tudományos munkák csoportja, melynek célja a hatékony vízgazdálkodáshoz kapcsolódó költségek lehetséges allokációjának vizsgálata a kooperatív játékelmélet eszköztárával. A vízgazdálkodás játékelméleti elemzése szempontjából kiemelt jelentőség tulajdonítható Suzuki és Nakayama munkájának, hiszen elsőként ők vizsgálták kooperatív játékelmélet, azon belül is a nukleolusz megoldáskonceptió segítségével a mezőgazdasági szervezetek és a városi szolgáltatók együttműködését a minden fél számára elégséges, megfelelő vízellátás biztosítása során.¹⁰

Az ebbe a csoportba tartozó problémák jellemzően arról szólnak, hogy egy vízgazdálkodáshoz kapcsolódó projekt (pl. gátépítés) hogyan lesz megvalósítható. Ehhez arra van szükséges, hogy elemezzük a projekt létrehozásának költségeit, vizsgáljuk meg, hogy az adott projektben kik az érdekelt felek és a kooperatív megoldások felhasználásával válasz-

szunk egy allokációs módszertant, amivel a projekt költségeit és a nyereségeit szét tudjuk osztani a játékosok között. Jellemzően a Shapley-érték, a nukleolusz és a mag alkalmas erre (a mag lehet azonban üres, a nukleolusz pedig nem mindig létezik).

A játékelméleti kutatás térnyerésével a vízgazdálkodáshoz kapcsolódó költségallokációs játékok osztálya is számos új problémakörrel bővült: a városi vízellátás,¹¹ a szennyvíz kezelése és újrahasznosítása¹² és a talajvíz felhasználása.¹³

Az öntözési játékok a vízgazdálkodáshoz kapcsolódó játékelméleti problémák külön csoportját alkothatják, hiszen a hozzájuk kapcsolódó tudományos munkák rendkívül széleskörűek és a játékelmélet adta eszköztár felhasználásával számos különböző módon mutatják be a problémát. Az öntözési problémák jellegüket tekintve nem tekinthetők külön csoportnak a vízgazdálkodáshoz kapcsolódó játékok körében, hiszen valamennyi vagy költségallokációról szól vagy pedig a rendelkezésre álló vízmennyiség valamilyen fajta szétosztásáról. A költségelosztások esetében a talajvíz felhasználáshoz kapcsolódó szivattyúzástól egészen a csatornaépítéshez kapcsolódó költségek szétosztásáig találunk különböző munkákat.

Amiért mégis külön érdemes kezelni az az, hogy számos kutatás ezeket az allokációs problémákat kifejezetten az öntözési rendszerekre alkalmazza – sok esetben konkrét területek, térségek vonatkozásában. Egyik első ilyen munka a Bogárdi–Szidarovszky szerzőpárhoz köthető. Alapproblémájuk: oligopol játék a vízgazdálkodásra, kifejezetten öntözéshez használt vizek allokációjára.¹⁴

Az öntözési játékok vizsgálatára a 90-es évekig jellemzően a nem kooperatív játékokat használták, majd a 90-es évektől kezdődően az öntözéshez kapcsolódó kérdések esetében a figyelem a kooperatív játékokra irányult. Jellemzően azt vizsgálták, hogy hogyan lehet az öntözéshez használt vizet szétosztani az érdekelt felek között.¹⁵ A kooperatív játékok irányába történő elmozdulás mellett ugyanakkor megjelentek a szabályozói elvárások is az öntözési modellekben, azaz felmerült annak a kérdése, hogy az öntözésért felelős intézmények, hatóságok és az öntözéshez kapcsolódó alapelvek hogyan befolyásolhatják az egyensúlypontok kialakulását a játékban.¹⁶

Ezt követően megjelentek a klasszikus költségelosztási problémák az öntözési rendszerek felépítésére, fenntartására és működtetésére. Ezek a kutatások már a költségelosztást, a költségelosztáshoz kapcsolódó megállapodásokat vizsgálják, de jelen van a kapcsolódó egyensúlyfogalmak vizsgálata, a Shapley érték és mag kapcsolata öntözési játékokra.¹⁷

Az egyre szűkősebben rendelkezésre álló vízállomány egy másik kiemelt problémájának tekinthető a vízszennyezés kérdése. A folyóvizek által szállított szennyezőanyagok nemcsak a vizek felhasználását korlátozzák, hanem növelik a folyóparton élők megbetegedésének kockázatait is. Az előzőek figyelembevételével tehát nemcsak a vízparti országok, régiók vagy városok vízfelhasználásból nyert előnyeinek elosztását célszerű vizsgálni, hanem a szennyezőanyag kibocsátásukat is és a kapcsolódó intézkedésekhez történő hozzájárulásukat is. Wang-ék a kooperatív játékelmélet segítségével folyóparti települések vízszennyezését vizsgálják a következő szempontok mentén: ki felelős a költségekért illetve hogyan lehet a költségeket az érintett felek között szétosztani.¹⁸ Általánosnak tekinthető az az elv, hogy a szennyező fél felelős a költségekért, ugyanakkor korántsem egyértelmű a válasz a második kérdésre, azaz hogyan oszthatók szét a költségek a szennyezést okozó játékosok között – a probléma jellegéből adódóan országhatárokon átívelő, számos érintett féllel.

A vízenergia, mint az egyik legfontosabb megújuló energiaforrás, számos esetben képezheti különböző konfliktusok tárgyát. Lee a vízellátás és a vízenergia előállítását vizsgálja egy víz-energia rendszerben (azaz vízfelhasználás az energia előállításához, energia-

felhasználás a vízrendszer üzemeltetéséhez stb.).¹⁹ A vízenergia fejlesztésére irányuló együttműködések és szétosztásokat elemeznek Bhagabati-ék nemezközi kontextusban egy konkrét esettanulmány –a Mekong folyóhoz kapcsolódóan – mentén.²⁰

A vízparti települések esetében központi kérdés a vízallokáció, azaz hogy a partmenti országok, települések hogyan részesedhetnek a vízkészletből, milyen mértékben használhatják ki az erőforrást. Ez a megközelítés a vízhez kapcsolódó jogok vagy jogosultságok szétosztásán alapul, melyhez eszközt jelent a kooperatív játékelmélet az előző részben említett megoldáskonceptiók segítségével.²¹ Wang és munkatársai cikkükben egy kétlépcsős modell segítségével mutatják be a problémát. Első lépésben a már meglévő vízjogosultság allokációból indulnak ki, ami az érvényben lévő megállapodások alapján lett szétosztva. Majd a második lépésben a játékelmélet eszköztárát felhasználva, azon belül is a nukleolusz és Shapley-érték alapú szétosztással allokálják a vízhez való jogokat.²²

Egy másik megközelítést alkalmaznak Read és munkatársai, akik írásukban a gazdasági alapú hatalmi index allokációs módszertant alkalmazzák a vízi erőforrások allokációjához kapcsolódó tárgyalások vizsgálatára. Céljuk egy Pareto-optimális megoldás keresése. Az általuk felállított hatalmi index alapú megközelítés segítségével számszerűsíthető a játékosok hajlandósága az együttműködésre. Módszertanuk a hatalmi index mellett távolságalapú, többszempontú döntési szabályok felhasználásán alapul (pl. legkisebb négyzetek, Minimax, maximin). Eredményeik szerint azok az optimalizálási módszertanok, amik Pareto-optimális eredményt adnak nem kellően stabil döntések, hiszen a kooperáció (csoport racionalitás) nem bizonyul szükségszerűen erősebb hajtóerőnek, mint a résztvevők egyéni érdekei. A hatalmi index alapú allokáció-megoldás azonban stabilabbnak tekinthető, mint a távolság alapú megoldások, hiszen a résztvevő felek kiinduló, belső együttműködésre való hajlandóságából indul ki.²³

5. Következtetések

Írásunkban olyan cikkeket mutattunk be, melyek a kooperatív játékelmélet eszköztárát felhasználva vizsgálnak vízhez köthető környezeti konfliktusokat. Ezek három nagy csoportba sorolhatók:

- a különböző természeti erőforrásokért folyó verseny és az erőforrás allokációinak a vizsgálata;
- valamilyen természeti erőforrást érintő projekt megvalósításához köthető elemzések, ezek jellemzően azt elemzik, hogy hogyan lesz megvalósítható a beruházás, hogyan oszthatók szét a költségek és a hasznok a „játékosok” között;
- a szennyezés kérdésével, a szennyezés okozta károk költségeinek allokációját vizsgálják.

A vízallokáció kérdéséhez kapcsolódóan érdemes kiemelni, hogy jelenleg még csak a felhasználás szempontjából (pl. öntözés) vizsgálják, hogy melyik játékos (ország, állam stb.) mennyit kaphat az állományból, azonban a szűkössé válásával hamarosan már az ivóvíz allokáció lehet a legnagyobb kérdése és vizsgálati pontja a játékelméleti kutatásoknak.

Jegyzetek

1. Vízkonfliktusok elemzését lásd: Juhász Cs.–Rátonyi T.–Harsányi E.–Nagy J.–Széles A.: (2013). Situation and development possibilities of irrigation in Hungary.; Juhász Cs.–Pregun Cs.: (2013). Water management.; Juhász Cs.: (2008). Vízgazdálkodás.
2. Dan Gavriltea M. (2017): Environmental Impacts of Sand Exploitation. Analysis of Sand Market.
3. Smith J. M., Price R. G. (1973): The Logic of Animal Conflict. *Nature*, 246: 15–18.
4. Schmeidler D (1969) The Nucleolus of a Characteristic Function Game.
5. Young H. P. (1994): Cost Allocation In: Aumann, R. J. – Hart, Segiu (eds): *Handbook of Game theory with Economic Applications*, II. Elsevier, Amsterdam, 1193–1235.
6. Young H. P., Okada N., Hashimoto T. (1979): Cost Allocation in Water Resources Development – A Case Study of Sweden. IIASA Working Paper. IIASA, Laxenburg, Austria, WP-79-077 pp. 51.
7. Shapley L. S. (1953): A value for n-person games. In: Kuhn HW, Tucker AW (eds) *Contributions to the Theory of Games II*.
8. Hart S., A. Mas-Colell (1988): The Potential of the Shapley Value. *The Shapley Value*, van den Brink R (2001).: An axiomatization of the Shapley value using a fairness property, Young H. P. (1985) *Monotonic Solutions of Cooperative Games*. Pintér: <http://aml.math.bme.hu/wp-content/uploads/2014/03/26-Pinter.pdf>
9. Ambec S. Ehlers L. (2008): Sharing a river among satiable agents.; ilgour D. M., Hipel K. W., Fang L. (1985): The Graph Model for Conflict with Application to Resource Allocation. *IFAC Proceedings Volume 18. Issue 14*, p. 265–270.; Ni D., Wang Y. (2007): Sharing a polluted river.; Parrachino I., Zara S., Patrone F. (2006a): Cooperative game theory and its application to natural, environmental and water resource issues (1), *World Bank Policy Research Working Paper 4072*.; Parrachino I., Dinar A., Patrone F. (2006b): Cooperative game theory and its application to natural, environmental and water resource issues (3), *World Bank Policy Research Working Paper 4074*.; Zara S., Dinar A., Foravante P. (2006): Cooperative game theory and its application to natural, environmental and water resource issues (2). *World Bank Policy Research Working Paper 4037*.
10. Suzuki M., Nakayama M. (1976): The Cost Assignment of the Cooperative Water Resource Development: A Game Theoretical Approach. *Management Science*, Vol. 22, Issue 10 p. 1081–1086.
11. Young H. P., Okada N., Hashimoto T. (1979): Cost Allocation in Water Resources Development – A Case Study of Sweden. IIASA Working Paper. IIASA, Laxenburg, Austria, WP-79-077 pp. 51.; Lippai I., Heaney J. P. (2000): Cooperative solutions for sustainable resource management.
12. Lippai I., Heaney J. P. (2000): Cooperative solutions for sustainable resource management.; Zerki S., Dinar A. (2003): Welfare consequences of water supply alternatives in rural Tunisia.
13. Salazar R., Szidarovszky F., Coppola E., Rojano A. (2007): Application of game theory for a groundwater conflict in Mexico.
14. Bogardi I., Szidarovszky F. (1976): Application of game theory in water management.
15. Dinar A., Ratner A., Yaron D. (1992): Evaluating Cooperative Game Theory in water resources.; Huang Y., Janovsky P., Das S., Welch S. M., De Loach S. (2016): Multi-Agent System for Groundwater Depletion Using Game Theory.; Madani K. (2010): Game theory and water resources.; Moretti S., Patrone F., Dinar A., Abdel-Dayem S. (2016): Sharing the Costs of Complex Water Projects: Application to the West Delta Water Conservation and Irrigation Rehabilitation Project.; Podimata M. V., Yannopoulos P. C. (2015): Evolution of Game Theory Application in Irrigation Systems.
16. Wessing F., Ostrom E. (1991): Irrigation Institutions and the Games Irrigators Play: Rule Enforcement Without Guards. In: *Game Equilibrium Models II*. Ed.: Selten R., P. 188–262.; Ostrom E., Gardner R. (1993): Coping with Asymmetries in the Commons: Self-Governing Irrigation Systems Can Work. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, Num 4, p. 93/112.

17. Márkus J., Pintér M., Radványi A. (2012): The Shapley Value for Airport and Irrigation Games.
18. Ni D., Wang Y. (2007): Sharing a polluted river.
19. Lee T. (2013): Game theory competition analysis of reservoir water supply and hydropower generation.
20. Bhagabati S., Kawasaki A., Babel M., Rogers P., Ninsawat S. (2014): A Cooperative Game Analysis of Transboundary Hydropower Development in the Lower Mekong: Case of the 3S Sub-basins.
21. Jinxia W., Qiuqiong H., Jikun H., Scott R. (2016): Water Allocation Through Water Rights Institution. *Managing Water on China's Farms*, p. 237–252.
22. Wang L., Fang L., Hipel K. W. (2008): Basin-wide cooperative water resources allocation.
23. Read L., Madani K., Inanloo B. (2014): Optimality versus stability in water resource allocation.

Felhasznált irodalom

- Ambec S. Ehlers L. (2008): Sharing a river among satiable agents. *Games and Economic Behavior*, Vol. 64, Issue 1, p. 35–50.
- Bhagabati S., Kawasaki A., Babel M., Rogers P., Ninsawat S. (2014): A Cooperative Game Analysis of Transboundary Hydropower Development in the Lower Mekong: Case of the 3S Sub-basins. *Water Resources Management* 28(11), p. 3417–3437.
- Bogardi I., Szidarovszky F. (1976): Application of game theory in water management. *Applied Mathematical Modelling*, Vol 1, Issue 1, p. 16–20.
- Smith J. M., Price R. G. (1973): The Logic of Animal Conflict, *Nature*, 246: 15–18.
- Dan Gavriltea M. (2017): Environmental Impacts of Sand Exploitation. *Analysis of Sand Market. Sustainability*.
- Dinar A., Ratner A., Yaron D. (1992): Evaluating Cooperative Game Theory in water resources. *Theory and Decision*, Vol. 32, Issue 1 p. 1–20.
- Gillies D. B. (1959): Solutions to general non-zero-sum games, *Contributions to the Theory of Games*, vol-IV. Princeton University Press.
- Hart S., A. Mas-Colell (1988): The Potential of the Shapley Value, *The Shapley Value*, Roth A. E. (ed.), Cambridge University Press, 127–137.
- Huang Y., Janovsky P., Das S., Welch S. M., De Loach S. (2016): Multi-Agent System for Groundwater Depletion Using Game Theory. <https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1607/1607.02376.pdf>
- Jinxia W., Qiuqiong H., Jikun H., Scott R. (2016): Water Allocation Through Water Rights Institution. *Managing Water on China's Farms*, p. 237–252.
- Juhász Cs.–Rátónyi T.–Harsányi E.–Nagy J.–Széles A.: (2013). Situation and development possibilities of irrigation in Hungary. *Infrastruktúra I Ekológia Terénőw Wiejskich. Infrastructure and Ecology of Rural Areas*. Polish Academy of Sciences. Cracow Branch. Commission of Technical Rural Infrastructure. 1/III. 2013. English edition. 45-54. ISSN 1732-5587.
- Juhász Cs.–Pregun Cs.: (2013). Water management. *Elektronikus tananyag (tankönyv)*. ISBN 978-963-473-663-9. http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011_0009_Juhasz_Csaba_Pregun_Csaba-Water_Management/adatok.html
- Juhász Cs.: (2008). *Vízgazdálkodás*. In.: *Agrárium és környezetgazdálkodás*. Szerk.: Tamás J. Mezőgazda Kiadó. Budapest. ISBN:978-963-286-455-6. 218-220
- Kilgour D. M., Hipel K. W., Fang L. (1985): The Graph Model for Conflict with Application to Resource Allocation. *IFAC Proceedings Volume* 18. Issue 14, p. 265–270.
- Lee T. (2013): Game theory competition analysis of reservoir water supply and hydropower generation. <http://adsabs.harvard.edu/abs/2013AGUFM.H41K1381L>
- Lippai I., Heaney J. P. (2000): Cooperative solutions for sustainable resource management. *Environmental Management*, 24(2), p. 167–175.

- Loehman E., Orlando J., Tschirhart J., Whinston A. (1979): Cost allocation for a regional wastewater treatment system. *Water Resources Research*, Vol 15, Issue 2, p. 193–202.
- Madani K. (2010): Game theory and water resources. *Journal of Hydrology*, Vol 381, Issue 3–4, p. 225–238.
- Márkus J., Pintér M., Radványi A. (2012): The Shapley Value for Airport and Irrigation Games. <http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1207.pdf>
- Moretti S., Patrone F., Dinar A., Abdel-Dayem S. (2016): Sharing the Costs of Complex Water Projects: Application to the West Delta Water Conservation and Irrigation Rehabilitation Project, Egypt. *Games* 2016, 7(3), 18.
- Ni D., Wang Y. (2007): Sharing a polluted river. *Games and Economic Behavior*, Vol. 60, Issue 1, p. 176–186.
- Ostrom E., Gardner R. (1993): Coping with Asymmetries in the Commons: Self-Governing Irrigation Systems Can Work. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, Num 4, p 93/112.
- Parrachino I., Zara S., Patrone F. (2006a): Cooperative game theory and its application to natural, environmental and water resource issues (1), World Bank Policy Research Working Paper 4072.
- Parrachino I., Dinar A., Patrone F. (2006b): Cooperative game theory and its application to natural, environmental and water resource issues (3), World Bank Policy Research Working Paper 4074.
- Podimata M. V., Yannopoulos P. C. (2015): Evolution of Game Theory Application in Irrigation Systems. *Agriculture and Agricultural Science Procedia*, Vol. 4, p. 271–281.
- Read L., Madani K., Inanloo B. (2014): Optimality versus stability in water resource allocation. *Journal of Environmental Management*, Vol 133, p. 343–354.
- Salazar R., Szidarovszky F., Coppola E., Rojano A. (2007): Application of game theory for a groundwater conflict in Mexico. *Journal of Environmental Management*, Vol. 84, Issue 4, p. 560–571.
- Shapley L. S. (1953): A value for n -person games. In: Kuhn HW, Tucker AW (eds) *Contributions to the Theory of Games II*, *Annals of Mathematics Studies*, vol. 28, Princeton University Press, Princeton, p. 307–317.
- Suzuki M., Nakayama M. (1976): The Cost Assignment of the Cooperative Water Resource Development: A Game Theoretical Approach. *Management Science*, Vol. 22, Issue 10 p. 1081–1086.
- Van den Brink R. (2001): An axiomatization of the Shapley value using a fairness property, *International Journal of Game Theory* 30, 309–319.
- Wang L., Fang L., Hipel K. W. (2008): Basin-wide cooperative water resources allocation. *European Journal of Operational Research*, Vol. 190, Issue 3, p. 798–817.
- Wessing F., Ostrom E. (1991): Irrigation Institutions and the Games Irrigators Play: Rule Enforcement Without Guards. In: *Game Equilibrium Models II*. Ed.: Selten R., p. 188–262.
- Young H. P. (1985) Monotonic Solutions of Cooperative Games. *International Journal of Game Theory* 14:65–72.
- Young H. P. (1994): Cost Allocation. In: Aumann, R. J.–Hart, Segiu (eds): *Handbook of Game theory with Economic Applications*, II. Elsevier, Amsterdam, 1193–1235.
- Young H. P., Okada N., Hashimoto T. (1979): Cost Allocation in Water Resources Development – A Case Study of Sweden. IIASA Working Paper. IIASA, Laxenburg, Austria, WP-79-077 p. 51.
- Zerki S., Dinar A. (2003): Welfare consequences of water supply alternatives in rural Tunisia. *Agricultural Economics*, Vol. 28, Issue 1, p. 1–12.
- Zara S., Dinar A., Foravante P. (2006): Cooperative game theory and its application to natural, environmental and water resource issues (2). World Bank Policy Research Working Paper 4037.

A VERSENYKÉPESSÉGET BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK ALAKULÁSA A VISEGRÁDI ORSZÁGOKBAN, KIEMELVE A KKV-K SZEREPÉT ÉS LEHETŐSÉGEIT

COMPETITIVENESS FACTORS IN VISEGRAD GROUP, FOCUS ON THE ROLE AND POSSIBILITY OF SME-S

Béresné Dr. Mártha Bernadett egyetemi adjunktus
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Abstract

Today, turning to knowledge-based economy is one of the biggest challenges for the European Union. Successful implementation can contribute to the development of a competitive and dynamic economy. The EU has put the needs of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the focus of the Lisbon Strategy for Growth and Jobs, as they can hope for new job opportunities, but play a decisive role in the welfare of local and regional communities. For the future prosperity of the Union it is important to see how we can build on growth and innovation opportunities for SMEs. The study is looking for answers how the SMEs in Visegrad Group perform nowadays the competitiveness SBA factors, and how they changed since 2010. The aim of the study is to underline the weaknesses of the V4 countries, so hopefully decision-makers will give more attention to them in the near future.

1. Bevezetés

Az Unió keleti bővítésével egyre inkább felerősödött az az érdekszövetség, amit 1991 óta „Visegrádi négyek” együttműködéseként (továbbiakban V4) elmítünk. Ezek az együttműködő országok az Európai Unióhoz való csatlakozásukkal nemcsak az közösségi döntéshozatalban érvényesülő érdekegyeztető egységként lépnek fel, hanem a külföldi befektetők szemében fontos gazdasági blokkot is képeznek. Munkaerejük viszonylag jól képzett, költsége nem túl magas, az üzleti környezet általában stabilnak mondható és az infrastruktúra is fejlett. Az összvállalkozásokon belül a KKV-k aránya a V4-nél megegyezik az uniós átlaggal, viszont a foglalkoztatottak aránya magasabb. A tanulmány azt elemzi, hogy 2010 és 2016 között hogyan sikerült a V4-ekben működő KKV-nek az Unió versenyképességi szempontból meghatározó tényezőihez alkalmazkodni.

2. Az Európa Unió versenyképesség felfogása

Az Európai Unió állam- és kormányfőinek 2000 márciusában tartott lisszaboni csúcstekezte az a stratégiai célt tűzte ki maga elé, hogy az Unió a következő évtizedre a világ legversenyképesebb és dinamikusan fejlődő, tudásalapú társadalmává váljon, amely biztosítani képes a fenntartható gazdasági növekedést, több és jobb minőségű munkahely teremtését, valamint nagyobb társadalmi kohéziót.¹ Az ezredfordulóra az Egyesült Államok vált az EU fő versenytársává, ezért a lisszaboni stratégiában végső soron az USA-hoz való

felzárkózás célja fogalmazódik meg a hagyományos európai értékek (munkahelyteremtés, társadalmi kohézió) kiteljesítése mellett.² Az EU Versenyképességi Tanácsa 2004-ben a versenyképesség alábbi definícióját közölte: „*A versenyképesség a termelékenység növekedéséből és a foglalkoztatás magas szintjéből ered, amely egyaránt megmutatkozik az európai vállalatok globális piacokon elért sikereiben és a reáljövedelmek növekedésében, ami magas életszínvonalat biztosít mindenki számára.*”³ Ennek a meghatározásnak a jelentőségét nézetem szerint az adja, hogy összekapcsolja a versenyképesség Egyesült Államokban elfogadott megközelítését az ún. „európai modell” szemléletével. Az amerikai megközelítés szerint a nemzetgazdasági versenyképesség a vállalatok versenyképességén alapul, és a kormányzati politika feladata a vállalati versenyképességet előmozdító környezet megteremtése.⁴ A versenyképesség „európai modellje” szerint pedig a hosszútávon fenntartható versenyképesség forrása a motivált, jól képzett, egészséges munkaerő. Az ezredfordulós célok egy része elérhetetlenné vált 2005-re, ezért megújították a Lisszaboni stratégiát, melyben az alábbi célokat tűzték ki:

- a tudás és az innováció legyen az európai növekedés mozgatórugója,
- Európa befektetési és munkavégzési szempontból még vonzóbbá váljon,
- több és jobb minőségű munkahely teremtése váljon lehetővé Európában, illetve az eddiginél is nagyobb hangsúlyt fektessenek a fenntarthatóságra.⁵

A versenyképességről alkotott megfogalmazások időbeli változását figyelve megállapítható, hogy maga a versenyképesség az azt befolyásoló tényezők megjelölésében érhető tetten. Ide tartozik a termelékenység és a foglalkoztatás, valamint álláspontom szerint egyre inkább felértékelődik az információs és kommunikációs technológia (IKT), a kutatás-fejlesztés (K + F) és innováció, és ezzel összefüggésben az oktatás és szakképzés versenyképességet befolyásoló szerepe.

Az utóbbi évtized európai tapasztalata, hogy a nagy nemzeti vállalatok globális sikerei (pl. Shell, Unilever, Philips stb.) nem feltétlenül járnak együtt anyaországuk versenyképességének javulásával. Vagyis a versenyképes transznacionális vállalatok léte önmagában nem biztosítja a bázisul szolgáló földrajzi régió versenyképességét. Az a megállapítás is helytálló, miszerint egy nemzet gazdasági teljesítményben megmutatkozó versenyképesség-javulás (egy főre jutó GDP növekedése, exportteljesítmény javulása stb.) nem feltétlenül jár együtt a társadalmi jólét hasonló mértékű növekedésével, ami pedig – az Unió álláspontja szerint – a versenyképesség növelésének fő célja. Véleményem szerint a gazdasági növekedés csak akkor jár együtt a jólét növekedésével, ha a megtermelt jövedelemből a lakosság minél szélesebb rétegei részesülnek. Ezt elsősorban nem a jövedelemcentralizálás (adóztatás) és újraelosztás (szociális juttatások) révén kellene megvalósítani, hanem a foglalkoztatás és így a munkajövedelmek magas szintje által. Mindez tanulmányom szempontjából azért lényeges, mert a KKV szektor foglalkoztatási jelentősége meghaladja a nagy- és transznacionális vállalatokét, éppen ezért fejlődőképességük és versenyképességük fokozása döntő jelentőségű a társadalmi jólét növelése szempontjából.

3. A KKV-k versenyképességének összehasonlítása a V4-nél és az Európai Unióban

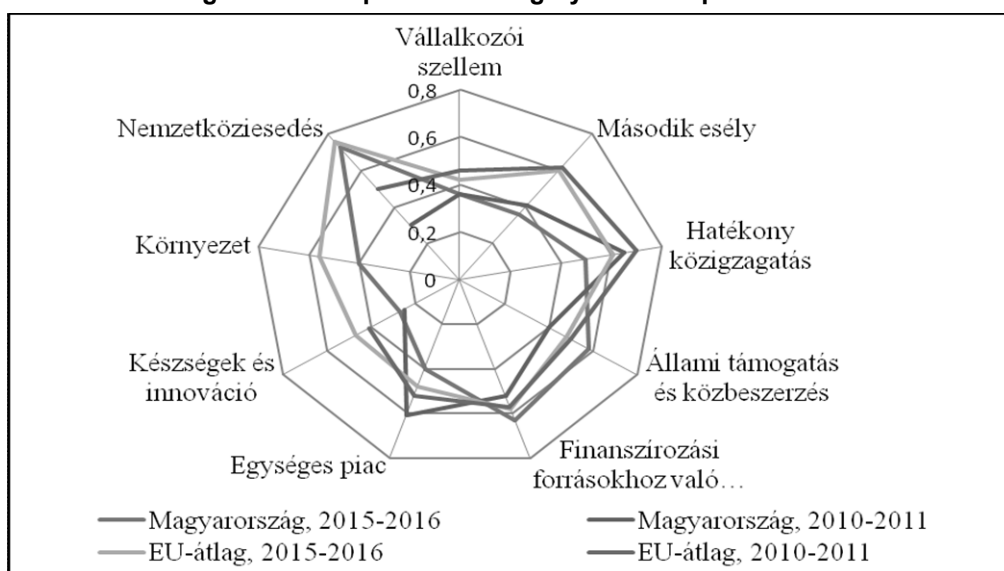
Az Európai Unió állam- és kormányfői a kisvállalkozások jelentőségét elismerve 2000-ben a Kisvállalkozások Európai Chartáját elfogadta. A Charta vázolja a tagállamok és a Bizottság feladatait a kisvállalkozói környezet javítása érdekében, ugyanakkor elkötelez-

ték magunkat, hogy minden szakpolitikai intézkedésünk meghozatalánál a „Gondolkozz előbb kicsiben” elvet fogják érvényesíteni. Napjainkra a Charta az Európai Bizottság vállalkozáspolitikájának sarokkövévé vált, továbbá segédeszközként szolgál a tagállamok számára vállalkozáspolitikájuk végrehajtásának tökéletesítéséhez is.⁶ Az Európai Bizottság 2008-ban az Európai Kisvállalkozói Törvényt (Small Business Act, továbbiakban SBA) elfogadta, melynek célja, hogy a KKV-k az uniós és nemzeti szintű politikai döntéshozatali folyamat központi szereplőivé váljanak. Ennek érdekében tíz elvet fogalmaztak meg, melyek hivatottak segíteni a nemzeti politikák kidolgozását és végrehajtását. Ez utóbbiakat úgy kell tenni, hogy folyamatosan szem előtt tartják a „Gondolkozz előbb kicsiben!” elvet.⁷

Annak érdekében, hogy az Európai Bizottság nyomon tudja követni a KKV-k európai fejlődését, minden évben elkészíti azok helyzetét vizsgáló éves jelentését (SME Performance Review), illetve ténylapokon értékeli, hogy az egyes tagállamok hogyan teljesítenek az SBA intézkedéseik megvalósítása terén. Megállapítható, hogy az elmúlt évek folyamán az SBA keretében európai szinten javasolt szakpolitikai intézkedések száma folyamatosan és dinamikusan nőtt, a KKV-kat támogató intézkedések tagállami végrehajtása azonban továbbra is kiegyensúlyozatlan. A 2008-as gazdasági válság nyomait a közösség még mindig nem tudta kiheverni, habár vannak bizalomra okot adó jelek.

A továbbiakban bemutatom, hogy mely SBA tényezők terén vagyunk elmaradva az EU-28 átlagához vagy éppen a V4-es társainkhoz, illetve akár korábbi önmagunkhoz képest. Az 1. ábra RADAR diagram formájában mutatja be az SBA 9 tényezőjének az alakulását Magyarország és az EU-28 viszonyában. Hazánk 2010-ben és 2011. első negyedében csupán csak az egységes piac kategóriájában teljesített az uniós átlag felett, azonban 2015–2016-ra az állami támogatás és közbeszerzés, valamint a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás területén ért el közösségi átlagtól kedvezőbb szintet. Önmagunkhoz képest javítani az adott 5 év alatt szintén az előbb említett két területen tudtunk. Emellett kedvező értékeket találunk a nemzetköziesedés területén. Önmagunkhoz képest azonban rontottunk a második esély, a hatékony közigazgatás és az egységes piac területén.

1. ábra: Magyarország és Európai Unió SBA profilja
Figure 1.: SBA profile of Hungary and European Union



EC, 2011a; EC, 2011e; EC, 2016a; EC, 2016e adatai alapján saját szerkesztés

Az éves SBA jelentés az alábbi 9 tényező mentén méri minden országban a vállalkozói gondolkodást és aktivitást:

- Vállalkozói szellem: Magyarországon a vállalkozói tevékenység szintje 2008 óta változatlan, hasonlóan az EU átlagához. Azonban a vállalkozói kedv, szándék társadalmi megítélése egyre kedvezőtlenebb, melyhez hozzájárul a korrupció egyre magasabb szintje. A sikeres vállalkozáshoz szükséges médiatámogatottság is nagyon alacsony. Emellett a megkezdett programokon kívül (Go!nno, Dobbantó) szükséges általános és középiskolai szinten a vállalkozási ismeretek oktatását elkezdeni, azt az iskolai tantervbe integrálni.
- Második esély: annak biztosítását jelenti, hogy a csődbe jutott becsületes vállalkozók minél előbb újabb esélyt kaphassanak vállalkozás indítására. Ezen a téren teljesít Magyarország a legrosszabbul, itt történt szakpolitikai szempontból a legkevesebb változás az SBA bevezetése óta. A fizetéseképtelenségi eljárások még mindig több mint egy évet vesznek igénybe, a fizetéseképtelenség költségei Magyarországon közel 50%-kal magasabbak, mint általában az EU-ban. Nincsenek a kudarc miatti megbélyegzés mérséklését célzó országos tájékoztató kampányok, mint ahogyan nincsenek a nehéz helyzetben lévő vállalkozások támogatását célzó olyan programok sem, amelyek segítenének a csőd elkerülésében.
- Hatékony közigazgatás: E területen visszaesést láthatunk 2010-hez képest, továbbá a közösségi átlag alatt teljesítünk. 2008 óta számos intézkedést fogadtak el a KKV-k adminisztratív terheinek csökkentése érdekében. Azonban még mindig vannak olyan terhek, melyek megnehezítik a vállalkozások életét: ilyen többek között a gyorsan változó jogszabályi háttér, az adózás területe (sok az adónemek száma, számos adót több részletben kell fizetni, és több szervezetnek kell fizetni, az adófizetésre fordított idő) és a korrupció magas szintje. A vállalkozás indításához szükséges befizetett tőke nagysága majd ötszöröse az uniós átlagnak, valamint a kormányzati kompetencia és hatékonyság is alacsony szintű az új vagy már meglévő vállalkozások támogatása területén.
- Állami támogatás és közbeszerzés: E területen Magyarország az uniós átlag felett teljesít. Hazánk jó teljesítménye a magyar KKV-k közbeszerzési pályázatokon való magas arányú részvételének az eredménye. A pályázatok kifizetéséhez szükséges idő azonban kissé hosszabb, mint általában az EU-ban, illetve javítható lenne az elbírálási aránya is. Csökkenteni kellene a közzététel nélküli és tárgyalásos eljárás nélküli eljárások nagy számát, valamint a szerződéses odaítéléseket egyetlen ajánlattal. Ki kellene dolgozni továbbá egy átfogó, átláthatóságra és hatékonyságra irányuló e-közbeszerzési stratégiát.
- Finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás: A KKV-k finanszírozási helyzete a válság óta sokat javult. Ez tükröződik a mutató értékében is, hiszen hazánk jobban teljesített a közösségi átlagnál. Azonban voltak olyan részterületi a finanszírozásnak, melyek kedvezőtlen képet mutattak. Egyik legjelentősebb tényező, hogy a hitelezési költségek alacsony hitelösszeg esetén az 1 millió eurónál magasabb hitelekhez viszonyítva aránytalanul magasak (2,5-szerese).
- Egységes piac: Magyarország összhangban van a legtöbb uniós országgal az egységes piaci jogszabályok végrehajtása tekintetében. Az új és növekvő cégek számára általánosságban elmondható, hogy az egyik legnagyobb problémát az új piacok szerzése okozza. Hazánkban ez azért nehezebb, mint általában az EU-ban, mert a nagy cégek tisztességtelen magatartásukkal gátolják az új és növekvő cégek piacra jutását. A nem átlátható beszerzési folyamatok tovább súlyosbítják ezt a problémát, valamint

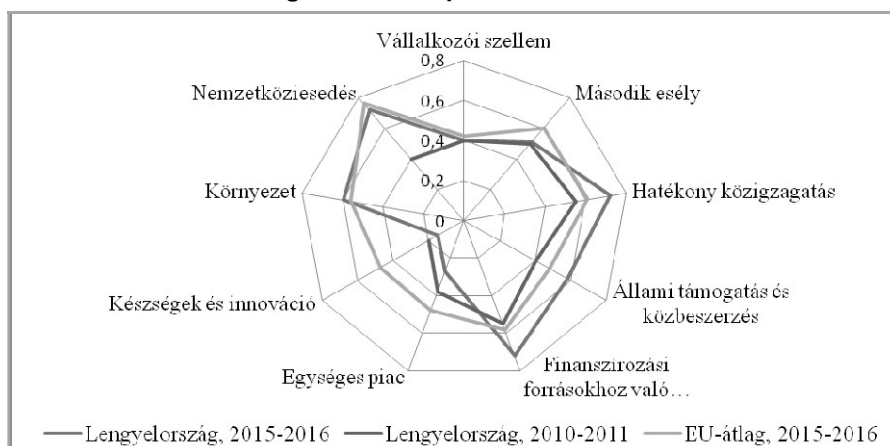
az unión belüli online exporttal foglalkozó vállalkozások aránya is csupán az uniós átlag 60%-a.

- Készségek és innováció: Ezen a területen hazánk teljesítménye az uniós tagországok között továbbra is szinte a leggyengébb. A hazai KKV-k innovációs kapacitása 2008 óta folyamatosan csökken, sőt azokban a résztényezőkben, melyekben eddig jobban teljesítettünk, azokban is veszítettünk. Összességében elmondható, hogy az SBA által javasolt valamennyi elv átültetésével hazánk foglalkozott, azonban annak hatékonysága igen gyenge. A jövőben a már elért intézkedések hatékonyságát kell növelni az innovációs kapacitások elvesztésének és a képzettségi szint csökkenésének legalább megállításával.
- Környezet: Hazánk ezen a területen is alulteljesít. A „zöld” termékeket kínáló KKV-k száma alacsony, nem beszélve arról, hogy a zöld termékek előállításához nyújtott állami támogatási intézkedésekből részesülő aránya csökkent. Ez arra enged következtetni, hogy a KKV-k nem értékék meg teljes mértékben az ökoinnovációhoz és a zöld technológiákhoz kapcsolódó lehetőségeket. Szükséges lenne továbbá az EMAS-tanúsítás ösztönzésének és a zöld közbeszerzésnek a bevezetése. Szintén hiányzik egy rendszeres és nagyszabású ösztönzőrendszer az ökohatékonyság növelése érdekében.
- Nemzetköziesedés: Hazánk az elmúlt években foglalkozott minden, az e területre vonatkozó SBA-ajánlással, azonban sokkal több erőfeszítésre van szükség ahhoz, hogy teljesíteni tudja a KKV-stratégiában meghatározott, elérni kívánt nemzetköziesedési szintet (EU-n kívüli export aránya 2020-ig a teljes export 30%-a legyen). Vannak biztató jelek, mint például az EU-n kívüli országokba exportáló és importáló KKV-k arányának mérsékelten növekedése (4,8%-ról 5,2%-ra és 5,8%-ról 6,4%-ra), azonban ez még igen csekély mértékű változás. Az egyik legnagyobb akadály a magyar KKV-k nemzetközivé válásának az idegen nyelvi készségek hiányossága.

A továbbiakban a 2010–2011 és 2015–2016 közötti SBA profilokat vizsgálom meg a Lengyelország, Csehország és Szlovákia esetén összevetve az EU-28-ak átlagával. Azokhoz a területekhez fűzök magyarázatot, ahol rosszabbul teljesítettek az adott országok önmagukhoz képest. A 2. ábrán látható Lengyelország SBA-profilja. Megállapítható, hogy az egységes piac terén Lengyelország teljesítménye továbbra is nagyon gyenge. Az egységes piacra vonatkozó jogszabályok átültetésének hiánya a nemzeti joganyagba itt a leghiányosabb. Az EU-n belüli import, export, és online export aránya is a közösségi átlag alatt mozog, míg a folyamatban lévő jogsértő eljárások aránya pedig igen magas, mely jelentős mértékben leköti a kormány munkáját. A legrosszabbul mégis a készségek és innováció terén teljesített Lengyelország. Nemcsak az unióhoz mérten van nagy lemaradásba, de önmagához képest is romlott helyzete ezen a téren. Ennek oka, hogy 2014-ig a kormány erre a területre vonatkozó SBA-ajánlásokkal szinte alig foglalkozott, pl. a nem technológiai innovációra, így a szolgáltatási innováció vagy éppen a társadalmi innováció nem létezett átfogó politikai stratégiája sem. Azóta folyamatosan lépéseket tesznek a helyzet kedvezőbbé tétele érdekében, azonban azok hatása egyelőre még nem látható. A többi mutató tekintetében növekedést vagy éppen stagnálást ért el önmagához képest, azonban látható, hogy mutatóinak értéke közel az uniós átlag szerint alakul.

2. ábra: Lengyelország SBA-profilja

Figure 2.: SBA profile of Poland

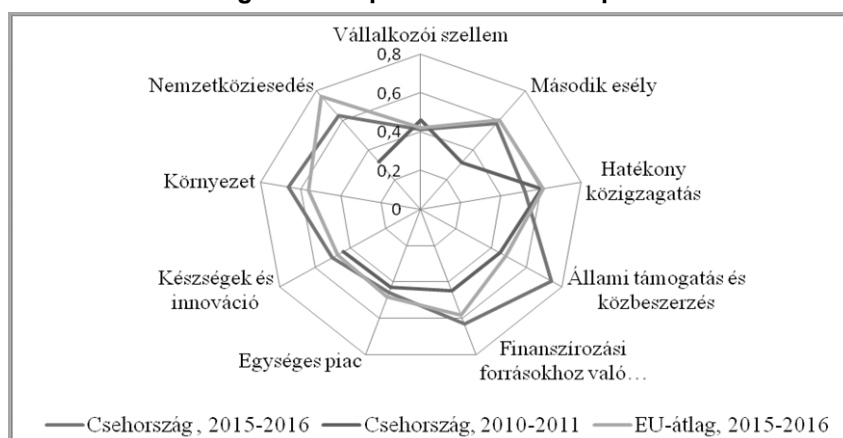


EC, 2016b; EC, 2016e; EC, 2011b adatai alapján saját szerkesztés

Csehország (3. ábra) esetében a vállalkozói szellem és a közigazgatás hatékonysága romlott a 2010–2011-es időszak hasonló mutatóihoz képest. A vállalkozói szellem mutató értékének romlása mögött a vállalkozói képzéshez kapcsolódóan az a közvélemény társul, mely szerint az alap- és középiskolai tanterv kevésbé ösztönzi a kreativitást, az önellátást és a személyes kezdeményezéseket, kevés figyelmet fordít az új cégalapításra és a vállalkozói szellem kialakítására, ezen kívül a különböző középfokú végzettség utáni oktatási programok is csekély mértékben segítik a hallgatókat az új vállalkozások indításában. A közigazgatás területéről elmondható, hogy a cseh KKV-kat továbbra is nagymértékben érintik a szabályozási terhek, az adminisztratív eljárások összetettsége, a gyorsan változó jogszabályok hatása és az adózással kapcsolatos adminisztratív terhek nagysága. Az adóigazgatással és a szerződések érvényesítésével kapcsolatos költségek kezeléséhez szükséges idő hossza az a két fő terület, melyben jelentős mértékben javulnia lenne szükséges. Jelentős számú intézkedést vezettek be az előbb említettekkel kapcsolatosan 2014–2015-ben, azonban azok eredménye még nem látható a rendelkezésre álló adatokban. A csehek további SBA mutatójának értéke az uniós átlag körül mozog.

3. ábra: Csehország SBA-profilja

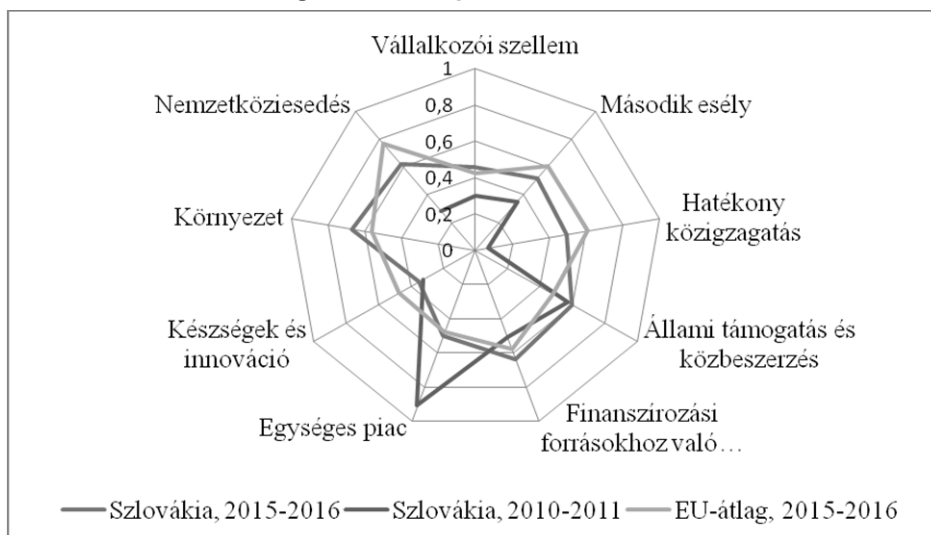
3. Figure: SBA profile of Czech Republic



EC, 2016d; EC, 2016e; EC, 2011d adatai alapján saját szerkesztés

Szlovákia önmagához képest egyetlen mutató esetében rontott – ez pedig az egységes piac volt, ahogy azt az 4. ábra is szemlélteti –, de még úgy is az EU átlag felett teljesít.

4. ábra: Szlovákia SBA-profilja
Figure 4.: SBA profile of Slovakia



EC, 2016c; EC, 2016e; EC, 2011c adatai alapján saját szerkesztés

Az egységes piacon még mindig sokkal kevesebb szlovák KKV van jelent, mint az EU egészében. Az egységes piacra exportáló szlovák KKV-k aránya az EU-átlagnak csak a fele. A közösségi átlaghoz képest kevesebb az olyan szlovák KKV-k aránya, melyek az EU-n belüli online exportőrök. Továbbá a szlovák újonnan alakult és/vagy növekvő vállalkozók számára a piacszerzést tisztességtelenül megnehezítik a már meglévő nagyobb vállalatok. A többi területről elmondható, hogy együtt mozog az uniós átlaggal.

4. Összegzés

A V4-ek tagországait összehasonlítva versenyképességi szempontból a KKV eredményei alapján megállapítható, hogy Szlovákia teljesített legjobban a négy tagállam közül, hiszen SBA-profilja összességében véve kiegyensúlyozott, az előrehaladás tendenciáját mutatja. A rangsorban öt követi Csehország majd Lengyelország, és utolsó helyen Magyarország. Hazánk SBA-profilja kiegyenlítettlen úgy az idő, mint a tényezők változásában. A versenyképességünket befolyásoló mutatók arra engednek következtetni, hogy még mindig nem tudjuk hatékonyan, és termelékenyen felhasználni azokat a forrásokat, melyek nagy részét a közösségi büdzséből kapunk. A hazai KKV-ink számos problémával küzdenek. Versenyképességünk ezen helyzetéből indulva kellene egy újabb lépcsőfokra fellépünk, ami nem más, mint a technológiai versenyképesség. A digitalizáció korában a versenyképesség és a digitális versenyképesség szorosan összefügg egymással. A tudományos és technológiai infrastruktúra altényezői – pl. a tehetségek, képzés és oktatás, tudományos koncentráltás, a digitális technológiák fejlesztését engedélyező szabályozási rendszer, tőke – biztosítják a tudományos és technológiai innováció alapját. Mindez persze csak akkor járulhat hozzá a hazai gazdaság növekedéséhez, ha az felkészült a digitális átalakulásra, adaptív a hozzáállása a technológiai újításokhoz. Globalizált világunkban a

tudásalapú gazdaság kialakítása érdekében a versenyképességre törekvő vállalatoknak a tudást karöltve a technológiával kell középpontba állítaniuk a magasan képzett munkaerő foglalkoztatásával. Így állítható elő csak magas hozzáadott értékű innovatív termék. Országunk innovatív kapacitása tehát erősen gyökerezik olyan területeken, mint az oktatók, tudósok és mérnökök intenzitása a munkaerőben, a szellemi tulajdon védelme, a klaszterek jelenléte, mélysége, és nem utolsósorban pedig az infó-kommunikációs technológiák eredményes és adaptív használata. A versenyképességünk további kulcsfontosságú mindegyik átható tényezője a transzparencia és a piaci nyitottság.

Jegyzetek

1. EP (2000): Presidency Conclusions. Lisbon European Council 23 and 24 March, 2000. http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm
2. Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége. Doktori értekezés. Széchenyi István Egyetem Regionális és Gazdaságtudományok Doktori Iskola.
3. CC (2004): Forging a Competitiveness Agenda Background to the Productivity Problem. Competitiveness Council, Dublin, 12 January.
4. Czákó Erzsébet (2004): Az EU versenyképesség felfogása. In: Papanek Gábor et al. (szerk.): Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. A VIII. Ipar és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai. Pécs, 2004. október 21–22. 15–21.
5. COM (2005): A közösség lisszaboni programjának végrehajtása: Modern kkv-politika a növekedésért és foglalkoztatásért. Európai Bizottság, Brüsszel.
6. EB (2004): Kisvállalkozások Európai Chartája. Jóváhagyták a tagállamok az Európai Tanács 2000. június 19–20-i feirai ülésén. file:///C:/Users/-/Downloads/charter_hu_3723%20(1).pdf
7. EB (2008): A Bizottság közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának „Gondolkozz előbb kicsiben!” európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act”. Brüsszel. 25.6.2008. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52008DC0394>

Felhasznált irodalom

- CC (2004): Forging a Competitiveness Agenda Background to the Productivity Problem. Competitiveness Council, Dublin, 12 January.
- COM (2005): A közösség lisszaboni programjának végrehajtása: Modern kkv-politika a növekedésért és foglalkoztatásért. Európai Bizottság, Brüsszel.
- Czákó Erzsébet (2004): Az EU versenyképesség felfogása. In: Papanek Gábor et al. (szerk.): Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. A VIII. Ipar és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai. Pécs, 2004. október 21–22. 15–21.
- EB (2004): Kisvállalkozások Európai Chartája. Jóváhagyták a tagállamok az Európai Tanács 2000. június 19–20-i feirai ülésén. file:///C:/Users/-/Downloads/charter_hu_3723%20(1).pdf
- EB (2008): A Bizottság közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának „Gondolkozz előbb kicsiben!” európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act”. Brüsszel. 25.6.2008. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52008DC0394>
- EC (2011a): Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2010/2011 Hungary. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15770/attachments/17/translations/en/renditions/pdf>
- EC (2011b): Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2010/2011 Poland. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15770/attachments/30/translations/en/renditions/pdf>
- EC (2011c): Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2010/2011 Slovakia. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15770/attachments/34/translations/en/renditions/pdf>

- EC (2011d): Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2010/2011 Czech Republic. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15770/attachments/9/translations/en/renditions/pdf>
- EC (2011e): Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011. Rotterdam, Cambridge, 2011. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15770/attachments/1/translations>
- EC (2016a): 2016 SBA Fact Sheet Hungary. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/22382/attachments/16/translations>
- EC (2016b): 2016 SBA Fact Sheet Poland. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/22382/attachments/27/translations>
- EC (2016c): 2016 SBA Fact Sheet Slovakia. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/22382/attachments/31/translations>
- EC (2016d): 2016 SBA Fact Sheet Czech Republic. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/22382/attachments/7/translations>
- EC (2016e): 2016 SBA Fact Sheet European Union. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/22382/attachments/10/translations>
- EP (2000): Presidency Conclusions. Lisbon European Council 23 and 24 March, 2000. http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm
- Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége. Doktori értekezés. Széchenyi István Egyetem Regionális és Gazdaságtudományok Doktori Iskola.

A MAGYAR RÉGIÓK FEJLETTSÉGBELI KÜLÖNBSÉGEI – KONVERGENCIA VAGY DIVERGENCIA

DIFFERENCE IN ECONOMIC DEVELOPMENT BETWEEN REGIONS IN HUNGARY– CONVERGENCE OR DIVERGENCE

TÓTH ZSUZSANNA PhD, egyetemi adjunktus

Budapesti Gazdasági Egyetem Gazdálkodási Kar, Zalaegerszeg

Abstract

In my thesis I give a short introduction to the beta and sigma convergence indices, which follow the growth model of Solow and are interpreted in Sala-i Martin's dissertation and Sala-i Martin's and Barro's joint research. In my presentation I compare the extent to which the regions in Hungary get closer to each other with the help of beta and sigma convergence indices before and after the EU accession. For these calculations I use the GDP per capita figure the analysed period (fifteen years between the years 2000 and 2015). The beta and sigma indicators of the regions suggest that accession to the EU was not followed by the catching up of the lesser-developed regions: in terms of GDP per capita figures regional disparities increased in the country. This divergent process can lead to two consequences: either the anticipated convergence will occur later, or the more and more pronounced centre-periphery tensions will grow steady and therefore the reduction of regional disparities will fail to be realised in the future too.

1. Bevezetés

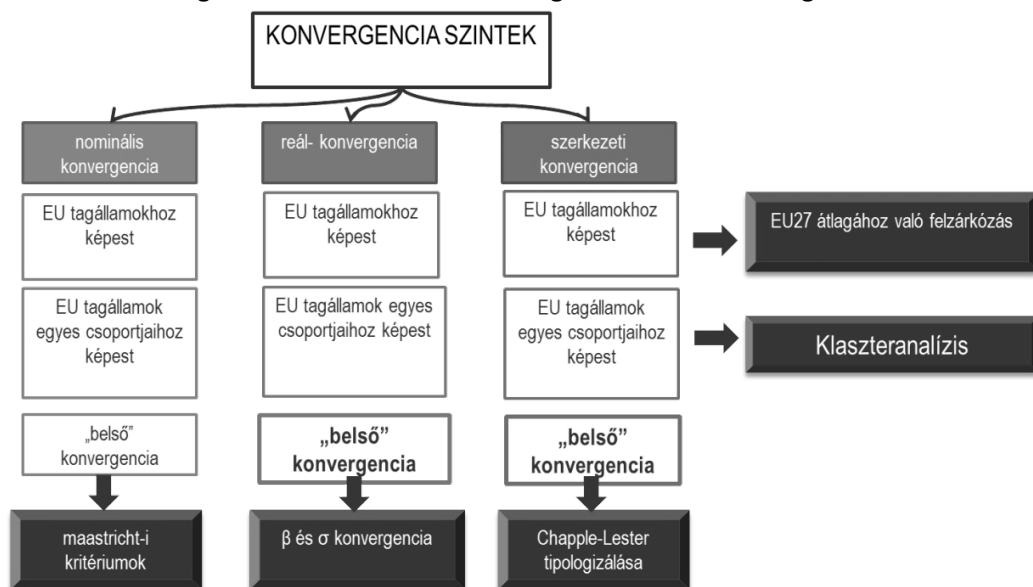
Dolgozatom első részében röviden áttekintem a konvergencia típusait és a konvergencia mérésére alkalmazott fontosabb mérési lehetőségeket. A konvergencia fogalmát széles körben alkalmazzák a természet- és társadalomtudományok. A biológia és genetika által vizsgált konvergens evolúció olyan folyamatot jelent, amely során egymáshoz nem kapcsolódó fejlődési vonalakon hasonló biológiai jellegzetességek alakulnak ki.¹

A matematika konvergensnek tekint egy sorozatot, ha annak tagjai végtelenül közelítenek egy értéket.² A konvergencia még számos megközelítésben megjelenik a médiagazdaságtan, a földtudományok, a vallás vagy az elektronika területén. Jelentése minden esetben az összetartásra, a közeledésre utal.

A közgazdaságtudományban a konvergencia fogalma először az 1960-as években jelent meg. Annak vizsgálatát jelentette, hogy az egyes országokban a különböző gazdaság-szervezési mechanizmusok elemei keverednek, vagyis a szocialista jegyek fellelhetőek a kapitalizmusban és fordítva. Később a feltörekvő országok jellemzésére alkalmazták. A maastrichti szerződés aláírása óta, a GMU tagság feltételeként szabott konvergencia-kritériumok teljesítésének elemzése áll a vizsgálatok középpontjában, és ezzel párhuzamosan, a 2004-ben csatlakozott országok EU15 gazdasági fejlettségéhez való felzárkózásának, tehát reálkonvergenciájuknak mérése is gyakori témája a nemzetközi kutatásoknak. A gazdasági konvergencia elemzése továbbá alkalmas a területi fejlettségbeli egyenlőtlenségek alakulásának kimutatására is, ezért a regionális gazdaságtanok és az új gazdaságföld-

rajz is gyakran alkalmazza analízisei során. Ebből a rövid összegzésből is látható, hogy a gazdasági konvergencia értelmezésének számos aspektusa és szintje létezik, sematikus és lényegesen leegyszerűsített módon, a megközelítéseket és a lehetséges viszonyítási alapokat – elképzelhető referenciaszinteket – a következő ábra mutatja:

1. ábra: Konvergencia szintjei és mérési lehetőségei
Figure 1.: Levels and measuring methods of convergence



Forrás: saját szerkesztés

Dolgozatom a belső konvergencia kérdésre koncentrál, vagyis arra, hogy Magyarország régiói között kimutatható-e a felzárkózás. A következőkben e vizsgálatához szükséges elméleteket mutatom be.

2. A fejlettségbeli egyenlőtlenségek elméleti megközelítése

2.1. Béta és szigma konvergencia

A béta és szigma konvergencia koncepciója először Sala-i Martin PhD-disszertációjában jelent meg, elemzéseit az azóta eltelt időszakban folyamatosan bővítette, módosította.

Abszolút béta konvergenciáról akkor beszélhetünk, ha a szegényebb gazdaságok gyorsabban növekednek, mint a gazdagabbak. Ha több ország t -edik és $T + t$ -edik időpontjára vonatkozó, egy főre jutó PPS-ben kifejezett adatsorát ismerjük, akkor a következő regresziós egyenlet írható fel:

$$\gamma_{i,t,t+T} = \alpha + \beta \ln(y_{i,t}) + \varepsilon_{i,t}$$

$$\gamma_{i,t,t+T} = \ln \left(\frac{y_{i,t+T}}{y_{i,t}} \right) / T \text{ az } i\text{-edik gazdaság } t \text{ és } t + T \text{ időpontja közötti átlagos éves}$$

GDP növekedési ráta, $\ln(y_{i,t})$ pedig az i -edik gazdaság t időpontjára vonatkozó jövedelem logaritmusa. Ha $\beta < 0$, akkor az adatsorban kimutatható a konvergencia.³

Gazdaságok csoportján belül akkor beszélhetünk szigma konvergenciáról, ha a csoport vásárlóerő paritáson számított, egy főre jutó GDP szintjének szórása időben csökken, vagyis:

$$\sigma_{t+T} < \sigma_t \quad (2)$$

Az egyenlőtlenségben $\sigma_t = \ln(y_{i,t})$ normális szórása t-edik időpontban.

Sala-i Martin és Barro 1990-es és 1995-ös munkáiban egyaránt rámutatott, hogy a béta és szigma konvergencia kapcsolatban áll egymással: a béta konvergencia megléte szükséges, de nem elégséges feltétele a szigma konvergenciának.⁴

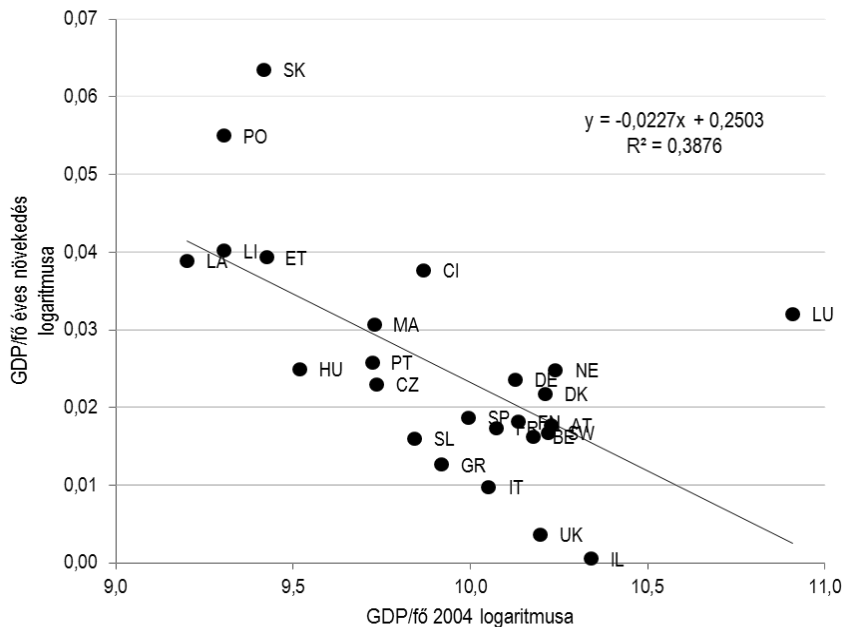
E konvergencia-elméletek kapcsán nem kerülhető meg a modellek kritikája sem: Quah rámutatott, hogy a keresztszeti adatokból számított regresszió eredményei nem támasztják alá a béta konvergenciát, a Galton-féle tévedés alapján, melynek lényege, hogy időben a szélsőértékek mindenképpen közelítik az átlagértéket, így a szigma konvergencia megvalósulhat béta konvergencia nélkül is.⁵

E kritika figyelembe vételével érdemes az egyes adatsorok vizsgálatánál mindkét mutató értékét vizsgálni, a következőkben erre mutatok be egy rövid példát:

Vizsgáljuk meg, hogy a 25 EU tagállam (a 2007-ben és 2013-ban csatlakozott országokra nem terjed ki az elemzés) között a 2004-es bővítés és 2010 között csökkentek-e a fejlettségbeli különbségek!

2. ábra: Béta konvergencia az EU25-ben

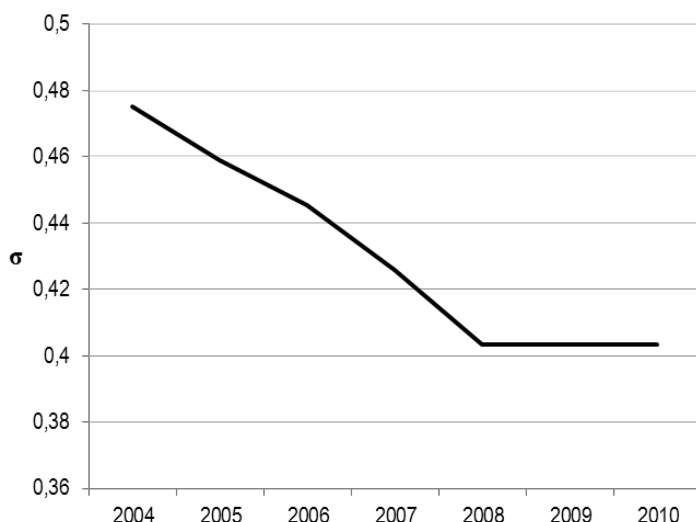
Figure 2.: Beta convergence in EU25



Forrás: Eurostat alapján saját szerkesztés

Nézzük meg, hogyan alakul a vizsgált időszakban a szigma konvergencia. Ha 1998 és 2010 között kiszámítjuk az egy főre jutó GDP logaritmusának szórását, és ez időben csökkenő tendenciát mutat, akkor a vizsgált gazdaságok között létezik szigma konvergencia is. A számítás eredményét a következő diagram mutatja:

3. ábra: Szigma konvergencia az EU25-ben
Figure 3.: Sigma convergence in EU25



Forrás: Eurostat alapján saját szerkesztés

A számítások alapján kijelenthető, hogy az egyszeri nagy bővítés és 2010 között az EU tagállamok között létezett konvergencia: a fejletlenebb országok gyorsabb ütemben, a fejlett országok lassabb ütemben fejlődtek, így a nemzetgazdaságok közeledtek egymáshoz. A 2008 és 2010 közötti időszakban azonban a szigma értékének csökkenése megtorpant.

2.2. Térségek rugalmassága

A területi kiegyenlítődés előfeltétele, hogy az egyes régiók rugalmasan tudjanak alkalmazkodni a külső sokkokra, ennek bemutatásához Chapple és Lester modelljét alkalmazom. E vizsgálatra pár éve még nem volt lehetőség, mert a szerzőpáros egy ország térségeit az alapján sorolja különböző kategóriákba, hogy valamely sokk (természeti katasztrófa, pénzügyi válság) bekövetkezése előtt és után az adott térség teljesítménye hogyan viszonyul az átlaghoz.⁶ A 2009-es gazdasági válság kimutatható visszaesést okozott a nemzetgazdaságok gazdasági teljesítményében. A szerzőpáros az USA adatainak elemzése alapján a térségeket a következő négy csoportba sorolja:

1. táblázat: Térségek típusai

Table 1.: Types of regions

| | Krisis előtti teljesítmény | |
|---------------|----------------------------|------------------|
| | átlag alatti | átlag feletti |
| átlag alatti | stagnáló térség | visszaeső térség |
| átlag feletti | fejlődő térség | sikeres térség |

Forrás: Chapple–Lester, 2010

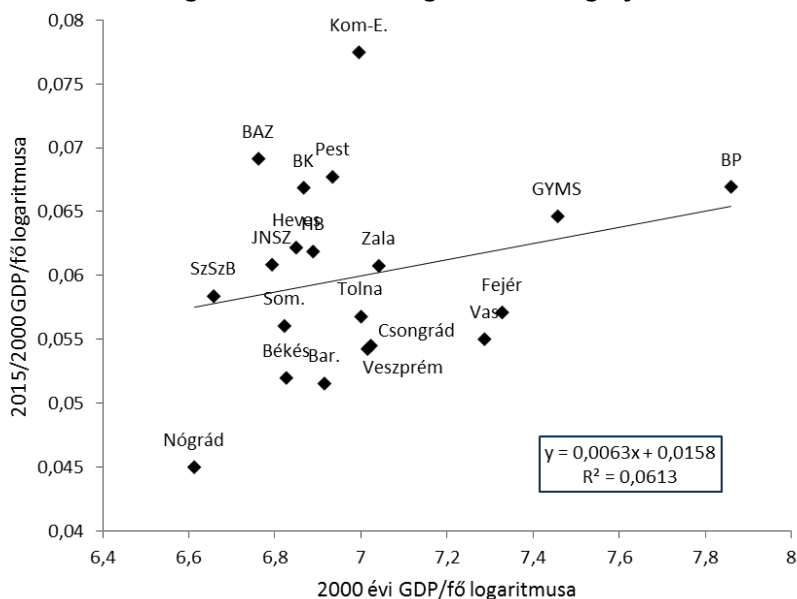
Nemzetgazdasági szempontból a jólétet növeli, ha minél több térség a sikeres vagy a fejlődő kategóriába esik. A fejlődő térségek túlsúlya a rendszerváltó országokban rugalmas, innovatív szervezetre utal, míg a sikeres térség képes tartósan átlag feletti eredmény produkálására.

3. Eredmények

A béta konvergenciára vonatkozó számítás eredményét, Magyarország 20 megyéjére, a 2000–2015 közötti időszakban a következő ábra mutatja:

4. ábra: Béta konvergencia Magyarországon

Figure 4: Beta convergence in Hungary



Forrás: KSH alapján saját számítás

2000 és 2015 között az egyes megyék között nem tapasztalható konvergencia, béta értéke pozitív, vagyis Magyarország elmaradottabb régiói nem tudtak felzárkózni a fejlettebbekhez a vizsgált 15 évben.⁷ Amennyiben tagoljuk a vizsgált időintervallumot, tisztább képet kapunk arról, hogy a konvergencia, illetve divergens folyamatok mely időszakban érvényesültek. A szakaszolás végpontjai valamely jelentős eseményhez kötődnek: 2000-től a csatlakozásig, a csatlakozás és a gazdasági válság között, majd a krízist követő időszakra bontom fel a 15 évet.

A 2000 és 2004 közötti, a 2004 és 2008 közötti, illetve a 2008 és 2015 közötti eredményeket a következő táblázat mutatja:

2. táblázat: Béta értékének alakulása

Table 2.: Changes in beta index

| β értéke | 2000–2004 | 2004–2008 | 2008–2015 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|
| Fővárossal | –0,0071 | 0,0168 | –0,0006 |
| Főváros nélkül | –0,0379 | 0,004 | 0,276 |

Forrás: KSH alapján saját számítás

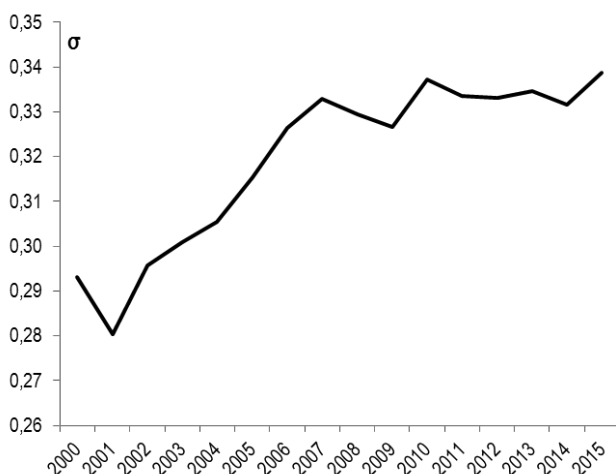
Ebből láthatjuk, hogy a béta értéke a csatlakozást megelőző négy évben majd a válságot követően vett fel negatív értéket, vagyis ekkor jellemző volt a területek közötti különbség csökkenése, de a számokból láthatjuk, hogy a kiegyenlítődés minimális mértékű,

továbbá a determinációs együtttható értéke nagyon alacsony, így a magyarázóerő mindenképpen megkérdőjelezhető. A 4. ábra egyik tanulsága, hogy mind a kiinduló jövedelem, mind az átlagos éves növekedési ütem alapján a főváros kiemelkedő teljesítményű régió, vagyis egyértelműen látszik a Budapest és a vidék közötti centrum-periféria viszony. bár a 2009 óta tartó időszakban a főváros kiküszöbölése fokozta az egyenlőtlenség növekedését.

A főváros adatainak figyelembevételével és a kiszűrésével egyaránt elmondható, hogy az EU csatlakozást megelőző négy évben létezett hazánkban béta konvergencia, de ez a lassú felzárkózási ütem hosszabb távon gyakorlatilag megszűnt, az azóta eltelt időszakban már nem beszélhetünk a megyék fejlettsége közötti kiegyenlítődérről. Az 1957-es Római Szerződés egyik sarokköve az a gondolat, hogy az európai integráció lehetetlen a regionális különbségek megszüntetése nélkül. A kohéziós és strukturális alapok célja, hogy az eltéréseket korrigálja. A számítások eredménye alapján ez a cél Magyarországon nem teljesült, az elmaradott és fejlett régiók különbségei csak élesebbé váltak az elmúlt években.

A béta konvergenciát, illetve annak hiányát a szigma konvergencia is alátámasztja, sőt a divergens folyamatokról alkotott elképzelést megerősíti:

5. ábra: Szigma konvergencia a magyar régiókban
Figure 5.: Sigma convergence between regions in Hungary



Forrás: KSH alapján saját számítás

Összességében megállapítható, hogy 2001-ig tényleg csökkent a megyék közötti különbség, majd ezután 2008-ig gyorsuló ütemben nőtt. A már 2007-től érzékelhető válsággal viszont ismét kiegyenlítettebbé vált a növekedés, tendencia mutatkozott arra, hogy hosszabb távon visszatérjen a 2000-es évek elején tapasztalható felzárkózási trend. Ezt a folyamatot a gazdasági világválság megtörte, 2009 óta kisebb visszaesések mellett nő a szigma értéke.

Végül nézzük meg, hogy Magyarország egyes megyéi mennyire reagálnak rugalmasan, mennyire merev a hazai térségi szerkezet. A besorolás lényege, hogy az egyes országokban az régiók átlagos egy főre jutó GDP-jéhez képest 2009 előtt és után az adott régió jövedelme kisebb vagy nagyobb volt. Ha mindkét időszakban kisebb, akkor stagnáló térségről, ha mindkét időszakban nagyobb, akkor sikeres térségről beszélünk, az átlag alatti teljesítményt feljavító térségek a fejlődő térségek, az átlaghoz képest romló teljesítményűek a visszaesők.⁸

A Chapple-Lester-féle tipizálás eredményét a következő táblázat mutatja:

3. táblázat: Magyar régiók típusai
Table 3.: Types of regions in Hungary

| Térségek típusai | | Krisis előtti teljesítmény | |
|---------------------------|---------------|---|--|
| | | Átlag alatti | Átlag feletti |
| Krisis utáni teljesítmény | Átlag alatti | Stagnáló térségek: Baranya, Somogy, Tolna, Borsod, Heves, Nógrád, Hajdú-Bihar, Jász-Nagykun-Szolnok, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Bács-Kiskun, Békés, Csongrád | Visszaeső térségek: Veszprém |
| | Átlag feletti | Fejlődő térségek: | Sikeres térségek: Budapest, Pest, Fejér, Komárom-Esztergom, Győr-Moson-Sopron, Vas, Zala, Csongrád |

Forrás: KSH alapján saját szerkesztés

Az ország megyéinek eredménye alapján e megyék között nem találhatók fejlődő régiók, mert a krízis nem változtatta meg az átlagos teljesítményhez való viszonyt. Ez azt jelenti, hogy Magyarország régiói merevek, nem reagálnak a külső sokkokra: valamely esemény hatására nem történik nagy visszaesés a jövedelemben, de növekedést sem lehet tapasztalni.

4. Összegzés

A konvergenciát leíró mérőszámok esetében Sala-i Martin és Barro modelljéből indultam ki, szerintük a gazdaságok általában a konvergencia irányába tartanak, azonban az eredmények hűebben jellemzik Williamson⁹ vagy Kuznets¹⁰ modelljét. E két elmélet állítása alapján valamely gazdaság területi egyenlőtlenségeit történeti viszonylatban vizsgálva, a felzárkózás két lépésben valósul meg: a gazdaság kezdeti szakaszát a jövedelmi tagoltság növekedése, vagyis divergencia jellemzi, majd egy pont után a relatív szórás csökken, megindul a jövedelmek konvergenciája.

Amennyiben elfogadjuk ezeket a nézeteket, a magyar régiók 2000 és 2015 között a fejlődés e kezdeti, divergens szakaszában voltak, a konvergens időszakba való átfordulás még várat magára. Ennél pesszimistább az az elmélet, mely szerint a fejlődő gazdaságok esetében a fejlettebb régiók előnye állandósulhat, az eleve elmaradott területek pedig idővel izolálódnak, a halmozódó oksági láncok miatt a centrumok még fejlettebbek lesznek, míg a perifériák még jobban lemaradnak.¹¹ Quah is – más említett munkájában – a felzárkózási folyamatok vizsgálata során, empirikus úton bizonyította, hogy a gazdaságokra hosszú távon a divergencia jellemző. Ha mindezen szerzők vizsgálatait és a dolgozatban bemutatott számításokat figyelembe vesszük, akkor várhatóan Magyarország területi egyenlőtlenségei fokozódni fognak oly módon, hogy ezt a folyamatot gazdaságpolitikai beavatkozás segítségével sem lehet megállítani. Nemes Nagy már 2005-ös munkájában – inkább térszerkezeti szempontból – mutat rá arra a valószínűsíthető folyamatra, mely ebben a dolgozatban is megjelenik: e szerint az ország egészének európai társaihoz való felzárkózása, regionális polarizálódás mellett fog megvalósulni.¹²

Jegyzetek

1. Simon Conway Morris (2003): *Life's Solution: Inevitable Humans in a Lonely Universe*; Cambridge, Cambridge University Press pp. 196.
2. Robert E. Bradley–C. Edward Sandifer (2012): *Cauchy's Cours d'analyse – An Annotated Translation*; New York, Springer Verlag New York pp. 85.
3. Xavier Sala-i Martin (1996): The Classical Approach to Convergence Analyses; *The Economic Journal* No. 437, pp. 1019–1036.
4. Robert J. Barro–Xavier Sala-i Martin (1991): Convergence Across States and Regions; *Brookings Papers on Economic Activity* Vol. 1991. No. 1. pp. 108–182. és Xavier Sala-i Martin(1996): The Classical Approach to Convergence Analyses; *The Economic Journal* No. 437, pp. 1019–1036.
5. Danny T. Quah (1993): Galton's Fallacy and Test of the Convergence Hypothesis; *Scandinavian Journal of Economics* Vol. 95. No. 1. pp. 427–443.
6. Karen Chapplen–William Lester (2010): The resilient regional labour market? The US case; *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society, The Resilient Region* Vol. 3. No. 1.
7. Az ábrán látható, hogy az r^2 értéke nagyon alacsony, így a 2000. évi GDP és a GDP átlagos növekedési üteme közötti kapcsolat gyenge, más befolyásoló tényezők vizsgálatára van szükség.
8. A megyék besorolásánál nem csak a válságra adott reakciót, hanem az EU-csatlakozás hatását is figyelembe vettem.
9. Jeffrey G. Williamson (1965): Regional inequality and the process of national development; *Economic Development and Cultural Change* 1965/14. pp. 3–45.
10. Simon Kuznets (1955): Economic Growth and Income inequality, *The American Economic Review*, 1. sz. pp. 1–28.
11. Gunnar Myrdal (1957): *Rich Lands and Poor; the Road to the World Prosperity*; New York, Harper and Brothers pp. 39–40.
12. Nemes Nagy József (2005): Fordulatra várva – a regionális egyenlőtlenségek hullámai In: Dövényi-Schweizer (szerk.): *A földrajz dimenziói*; Budapest MTA FKI pp. 141–158.

Felhasznált irodalom

- Barro, Robert J.–Sala-i Martin, Xavier (1991): Convergence Across States and Regions; *Brookings Papers on Economic Activity* Vol. 1991 No. 1. pp. 108–182. és Xavier Sala-i Martin(1996): The Classical Approach to Convergence Analyses; *The Economic Journal* No. 437, pp. 1019–1036.
- Bradley, Robert E.–Sandifer, C. Edward (2012): *Cauchy's Cours d'analyse – An Annotated Translation*; New York, Springer Verlag New York pp. 85.
- Chapple, Karen–Lester, William (2010): The resilient regional labour market? The US case; *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society, The Resilient Region* Vol. 3. No. 1.
- Kuznets, Simon (1955): Economic Growth and Income inequality, *The American Economic Review*, 1. sz. pp. 1–28.
- Morris, Simon Conway (2003): *Life's Solution: Inevitable Humans in a Lonely Universe*; Cambridge, Cambridge University Press pp. 196.
- Myrdal, Gunnar (1957): *Rich Lands and Poor; the Road to the World Prosperity*; New York, Harper and Brothers pp. 39–40.
- Nemes Nagy, József (2005): Fordulatra várva – a regionális egyenlőtlenségek hullámai In: Dövényi-Schweizer (szerk.): *A földrajz dimenziói*; Budapest MTA FKI pp. 141–158.
- Quah, Danny T. (1993): Galton's Fallacy and Test of the Convergence Hypothesis; *Scandinavian Journal of Economics* Vol. 95. No. 1. pp. 427–443.
- Sala-i Martin, Xavier (1996): The Classical Approach to Convergence Analyses; *The Economic Journal* No. 437, pp. 1019–1036.
- Williamson, Jeffrey G. (1965): Regional inequality and the process of national development; *Economic Development and Cultural Change* 1965/14. pp. 3–45.

A REGIONÁLIS FEJLESZTÉSI ÜGYNÖKSÉGEK TÖRTÉNETE ÉS KILÁTÁSAI – A JÖVŐ VERSENYKÉPESSÉGÉNEK GÁTJAI VAGY ZÁLOGAI?

THE HISTORY AND THE OUTLOOK OF THE REGIONAL DEVELOPMENT AGENCIES – BARRIERS OR KEYS TO FUTURE COMPETITIVENESS?

SIMÓ BALÁZS igazgatói megbízott

**Nemzeti Fejlesztési Minisztérium – Magyar Fejlesztési Központ
doktorjelölt, PTE Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola**

Abstract

Even though the regional development agencies have been an essential tool for the territorial development policy in the past seven decades, the changing paradigm of the European regional policy is questioning the need of the traditional tools. Countries like Hungary has already decided to run the 2014–2020 EU budgetary period with a much more centralized development institutionalized setup, which also meant to put an end to the two-decade long history of its regional development agencies. The study attempts to question the effectiveness and capabilities of such centralized institutional systems by highlighting the historical adaptation ability of the agencies and their current potential regarding the knowledge-based economy. It draws the attention to the fact that in nowadays knowledge-based economy only those governments are able to boost competitiveness that maintain flexible institutions enabling adaptability and knowledge transfer.

1. Bevezetés

Noha a 2007–13-as uniós költségvetési időszakban a magyar regionális fejlesztési ügynökségek (RFÜ) már közreműködő szervezeti (KSZ) szerepkört töltöttek be az egyes Regionális Fejlesztési Operatív Programok (ROP) esetében, a 2014–20-as új uniós programozási időszak során a kormányzat úgy döntött, hogy a Területi Operatív Programok (TOP) KSZ szerepkörét a Magyar Államkincstárra bízta. Ennek nyomán az ügynökségek is megszüntetésre kerültek 2015 végén. A magyar államigazgatás megannyi egyéb területével párhuzamosan a területfejlesztés esetében is végbemenő centralizációs kormányzati lépéseket a kabinet a hatékonyabb forrásfelhasználással, és így a versenyképesség növelésével támasztotta alá, legalábbis a kommunikáció szintjén. Az ügynökségek felszámolása mindenképpen egy mérföldkőnek tekinthető nemcsak a magyar regionalizáció, de a területfejlesztéssel kapcsolatos kormányzati megközelítés esetében is. Jelen tanulmánynak nem célja a fentebb is említett (szak)politikai döntések részleteiben való taglalása, továbbá a magyar RFÜ-k történetének és minőségi jellemzőinek összehasonlítása a fejlett országok hasonló elnevezésű intézményeivel. Mindössze azt kívánja röviden körbejárni, hogy a globális folyamatok által – különösen a 2008-as válságot követően – indukált változásokhoz való alkalmazkodási képesség megléte az egyes országok vagy szubnacionális területi szintek esetében valóban a központosított, a régiót és így a regionális fejlesztési ügynökségeket mellőző intézményrendszer által van-e lehetőség? Vagy a magyar kormányzati

írányal ellentétesen az RFÜ-k egy olyan entitásai lehetnek a jövő területfejlesztési politikájának is, melyek evolúciója és folyamatos fejlődése elengedhetetlen a versenyképesség megőrzése szempontjából, és így létezésük állandósult potenciált és hozzáadott értéket jelent? A kérdések megválaszolása érdekében a lentebbiekben áttekintésre kerülnek az RFÜ-k létrejöttét kicsikaró folyamatok, a több évtizedes fejlődési pályájuk, illetve a jövőbeli kifutási potenciáljuk a jelenleg is folyó alkalmazkodási irányaik figyelembevételével.

2. Az RFÜ-k hét évtizedes adaptációs kényszere és fejlődésük

A múlt évszázad második felében végbemenő globális, nemzeti és szubnacionális politikai, gazdasági és ipari folyamatok megteremtették a helyet a szakosodott regionális intézmények és szervezetek számára. A kevésbé fejlett régiók esetében a tradicionális regionális politika nyomán a közintézmények által hozott döntések túl lassan születtek meg és ennek nyomán céljukat sem tudták elérni. Ez a fajta döntéshozatal különösen érintette azokat a piaci szereplőket, akiknek a versenyképessége nagymértékben a regionális infrastruktúrán, különböző logisztikai rendszerek fejlettségén, valamint a termelési folyamat gyorsításának a lehetőségén múlt. Így a modern regionális politikával szemben elvárassá vált, hogy a közintézmények szerepe egyfajta „aktív interface”-szé és rendszerintegrátorrá módosuljanak, szakítva a korábbi kizárólagosan regulátori, valamint a termelés esetében a közvetlen tulajdonosi és menedzseri szemlélettel és szerepkörrel. Az átalakulás és alkalmazkodás folyamata azonban több évtizedig tartott. Folyamatosan került egyre nagyobb hangsúly a helyi szervezeti önállóságra. Ahogy azt Kreukel és Salet is kifejtette,¹ a legnagyobb kihívást azon rugalmas együttműködési keretek és felületek kialakítása jelentette, ami szakított a hierarchikus koordinációval, valamint a nagyívű stratégiai tervezéssel. Ez pedig nemcsak a gazdaság, a társadalom, de legfőképp az intézményrendszer reformjával lehetett elérni. A célok elérése érdekében az institucionalizmus is folyamatosan vizsgálta azon operatív szervezeti rendszereket és alapvető kritériumait, melyek közsférába tagozódott szereplőként képessé válhattak arra, hogy a korábbinál rugalmasabb feltételek mellett tudjanak reagálni a változó környezetre, kihívásokra és politikai irányokra. Ennek nyomán Nyugat-Európában az 1950-es évektől folyamatosan alakultak meg a kvázi autonóm regionális fejlesztési ügynökségek (RFÜ-k). Az RFÜ-ket legegyszerűbben az alulról felfelé szerveződő olyan alternatívaként lehetett jellemezni, amelyek kellő távolságot tudnak tartani a helyi kezdeményezések néha túlzottan elaprózódott rendszerétől, de mégis megfelelő rugalmassággal és fogékonysággal tudták az egyes régiók sajátos kihívásait megközelíteni és azokat kezelni. Ezzel egyidőben a kormányzati apparátustól való kellő távolság megadta a lehetőséget az ügynökségeknek, hogy olyan üzleti szellemben legyenek képesek a közpolitikai célok eléréséért tenni, mely mentes a túlzó állami intervenciókra jellemző sajátosságoktól. Halkier és Danson a fentebbiek mellett már a kezdetektől három további alapvető előnyt tulajdonított a szervezeteknek. Mindenekelőtt a regionális szervezetek helyi betagozódásuk miatt sokkal alkalmasabbnak bizonyultak arra, hogy a régióként változó kihívásokra egyéni stratégiák által próbáljanak meg választ adni. Másodsorban az új, alulról-felfele építkező regionális politika olyan szakember állományt követelt meg, amelyik képes az üzleti szemléletre és a vállalkozói szférával való kapcsolattartásra. Harmadrészt a félig autonóm helyzet némileg nagyobb távolságot biztosított a napi politikától, mely által lehetővé válhatott egy stratégiaibb jellegű gondolkodás.²

A regionális fejlesztési ügynökségeknek megvolt a potenciálja, hogy a központi ki- egyenlítő törekvések helyett a versenyképesség növelése, a régiók endogén potenciáljának

kiaknázása vagy akár a befektetési célú promóciója által kívánjon pozitív változtatást eszközölni. A korábbiakban a fejlettségbeli különbségeket a fejlett és a szegényebb, esetlegesen leszakadó régiók között alapvetően a tőke hiányára, a piaci kudarcokra és a termeléshez szükséges erőforrások mobilitása elé gördített akadályokra vezették vissza. Ennek nyomán az ezen akadályok kezelésére kialakított és használt gazdaságpolitikai eszköztár is ezt tükrözte vissza. Felzárkóztatás címén hozzáláttak az elmaradottabb régiók esetében a gyártási költségek intervencionalista módon való csökkentéséhez, melyre mint a tőke régióba való áramlásának az akadályaként tekintettek. Az esetek többségében ezt közvetlen állami támogatásokkal és ipartelepítésekkel igyekeztek elérni. Az ilyen jellegű gazdaságélénkítés esetében a visszacsatolási referenciapontokat jobbra aggregált gazdasági indikátorok jelentették. Ennek nyomán azonban két probléma is az előtérbe került, melyekre a tradicionális megközelítés nem tudott választ adni. Az egyik a folyamatos technikai fejlődés által indukált strukturális változás volt a gazdaságban, melyre csakis differenciált és egyedi eszközök adhattak hatásos választ. A másik pedig, hogy a makrogazdasági megközelítés nem ismerte fel kellőképpen az immobil eszközök (pl. fizikai infrastruktúra, a képzett munkaerő kumulációja, a régiós gazdasági struktúra, a helyi technikai és szervezeti rendszeri know-how, a társadalmi és intézményi struktúrák stb.) regionális gazdaságban betöltött szerepét.³ A tradicionális regionális politika növekvő hatékonytalansága, a regionális gazdasággal kapcsolatos kutatások új lendülete nyomán egyre nagyobb teret engedett a regionális fejlesztés területén az új áramlatoknak. A munkanélküliség csökkentése most már végcéllá vált, melyhez szükséges volt első körben a termelékenység, a profitráta, a likviditás illetve az export növelése. Ehhez pedig új endogén vállalkozások megalapítására, illetve a már meglévők versenyképességének és exportképességének a növelésére volt szükség. Így az RFÜ-k rákényszerültek, hogy a központi kormányzati eszköztár megkülönböztetéseket mellőző, újraosztási politikájával szemben és ellenében sokkal szofisztikáltabb, a helyi kontextushoz igazodó, diszkrecionális döntéseket hozzanak, valamint proaktív tevékenységet végezzenek. A fentebbiekben részletezett működési szabadság valamint a proaktivitás képessége tette lehetővé az ügynökségek számára, hogy fontos, a központi kormányzatit eleinte kiegészítő, majd később megkerülhetetlen és önálló szerepkörre tegyenek szert a területi fejlesztési tevékenységek esetében.⁴ A központi állami feladatok mellett és helyett újakat vezettek be a területi alapon szerveződő ügynökségek: hangsúlyosabbá váltak a határon átnyúló tevékenységek, növekedett az általuk biztosított soft szolgáltatások (pl. információs és tanácsadási tevékenység) száma és minősége, továbbá egyre inkább felvállalták a regionális koordinatív és katalizátor funkciókat. Mindemellett az addig egysíkú, közpénzből táplálkozó támogatások egyre sokszínűbb formát kezdtek ölteni: a források megjelentek a K+F szektorban, az innováció területén, támogatták a nemzetköziesedést, az infrastruktúrát, a modernizációs projekteket, a kkv-kat valamint az újonnan létrehozott cégeket.

A folyamatosan változó külső környezetre és elvárásokra természetesen az RFÜ-knek a továbbiakban is reflektálniuk kellett. A 90-es évektől már nem volt elég a tervezési feladatokban, a hálózatosodás elősegítésében, valamint a működő tőke bevonásában és a beruházások térségbe való csábításában való aktív részvétel. Különösen a kevésbé fejlett régiókban megjelenő beruházások esetében vált szükségessé az utógondozás (aftercare), hisz nyilvánvalóvá vált, hogy korántsem biztos az, hogy a kezdeti első körös beruházást további körök követik. Ennek a kockázatnak a realitása különösen igazzá vált az innovatív cégek esetében, akik számára az egyszeri vagy többszöri állami és/vagy regionális támogatásnál sokkal fontosabb volt pl. a helyben található munkaerő képzettsége, a beszállítók, valamint a magán- és közszféra hálózatosodási képessége. Egyre fontosabbá vált a szak-

képzés minőségének az emelését szolgáló infrastrukturális háttér kiépítése, melytől az egyes beruházók joggal várhatták, hogy nagymértékben hozzájárul a termelési egységek versenyelőnyének a megtartásához.⁵ Az ehhez szükséges tevékenységek egyrésztől már túlmutattak az ügynökségek addigi, belső erőforrásból ellátott tevékenységein, másrésztől komolyabb koordinatív szerepkört kellett felvállalniuk. A szervezetek tendenciózan kezdték vallani azt, hogy az egyidőben konkuráló és együttműködő, egymással akár fogyasztói, akár beszállítói viszonyban lévő vállalkozások egymástól tudnak a legtöbbet tanulni. Így az intézmények tevékenysége mindinkább eltolódott egyfajta brókeri tevékenység irányába.⁶ Ennek a törekvésnek több esetben is első lépcsője lett a helyi beszállítói kapacitások fejlesztésére való fókuszálás. Ez persze többet jelentett a korábban ismert „vegyél helyit” szlogenek újbóli megismétlésénél. Több helyen is sematikusan hoztak létre az egyes ügynökségek különböző beszállítói szövetségeket, melyek a helyi beszállítók csoportjainak adtak lehetőséget, hogy valamely nagyobb megrendelővel közösen keressék meg a termékfejlesztésben, logisztikában, minőségellenőrzésben rejlő fejlődési és továbblépési lehetőségeket.⁷ Másik jellemző és újszerű szolgáltatási kategóriává az új technológiák bevezetésének és elterjedésének a serkentése vált. Ennek keretében az ügynökségek vállalták az ígéretes vállalkozások esetében a technológiai auditok elvégzését, melyek segítettek rámutatni a gyengeségekre és erősségekre.⁸ Hasonló célt kezdtek el szolgálni a technológiai vívmányok integrálása terén a különböző technológiai klubok létrehozása és működtetése, melyek sikerrel serkentették az innovatív együttműködések. A harmadik sikeres, adaptációt segítő tevékenységnek tekinthető a különböző képzési konzorciumok megjelenése, melyek célcsoportja alapvetően a kkv-k munkavállalói voltak. Mindhárom kezdeményezés és tevékenységi irány esetében közös volt, hogy a regionális szinten jelentkező problémát a szereplők a kollektív tanulás nyomán való közös problémakezelés terén együttműködő hálózatok kialakítása által kívánták kezelni és alkalmazkodni a kihívásokhoz. Noha az egyes, kevésbé fejlett régiók hosszútávú célja továbbra is a munkahelyteremtés, valamint a munkanélküliség csökkentése volt, azonban ezt egyre inkább a gazdaság versenyképességének növelése által, semmint a hatékonytalan rendszerek alkalmankénti támogatása nyomán kívánták elérni. Ezáltal a fókusz a konkrét beruházások és munkaadók támogatásáról egyre inkább átkerült a marketingnek, a kutatás-fejlesztésnek, a menedzsment készségeknek, valamint a munkaerő képzettségének a fejlesztését biztosító keretfeltételek megteremtésére.⁹ Olyan új és soft eszközök kerültek bevezetésre, mint a stratégiai tervek, marketing stratégiák kidolgozásáért, kutatás-fejlesztési tevékenység elvégzéséért és különböző minőségi tanúsítványok és minőségbiztosítási rendszerek bevezetéséért kipályáztatott források. Ezek voltak hivatottak elsősorban feltárni az egyes vállalkozások fejlődése előtt álló akadályokat. Így a nyugat-európai regionális fejlesztési ügynökségek portfóliója pedig folyamatosan csak bővült a 90-es évek folyamán is. Felvállaltak közlekedésfejlesztéssel, turizmus promótálásával, nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos feladatokat is. Több országban formálisan járulhattak hozzá a központi költségvetés éves tervezéséhez.

3. XXI. sz. – megszüntetés helyett idomulás a tudásalapú gazdasághoz

Azonban a XXI. század globalizált világában a „modell-RFÜ” kifejezés mind akadémiai, mind pedig gyakorló körökben egyre inkább elkezdett asszociálódni az intézményi rugalmatlanság (institutional fix) fogalmával.¹⁰ A tudáshoz való hozzáférés lépett elő a legfontosabb értéké és eszközzé a régiók számára versenyképességük megőrzése és nö-

velése esetében, hisz alapvetően változott meg a tudás szervezeten, cégen belüli létrejöttének, illetve régió belüli és kívüli áramlásának a módja. A tendencia folyamatosan felülírja a korábban uralkodó, a belső regionális erőforrások kiaknázásra épülő, endogén potenciál kihasználásával kapcsolatos elméleti és gyakorlatban is meghonosított irányzatokat.¹¹ A folyamatosan újabb kihívásokat biztosító globális és lokális környezet valóban megkérdőjelezte nemcsak a regionális politika, de az RFÜ-k addig uralkodó koncepcióját is. Az a környezet, melyben a gazdasági aspektusokat azon globális folyamatok és az új tudásalapú gazdaság uralja, melyek az európai regionális politika több aspektusát is kardinális mértékben befolyásolják.¹² Az 1. táblázat mutatja az európai regionális politika változó paradigmáját.

1. táblázat: az európai regionális politika változó paradigmája

1. table.: changing paradigm of the European regional policy

| Dimenzió | Ipari-gazdasági paradigma | Tudásalapú gazdaság paradigma |
|----------------------------|---|--|
| Területi kormányzás | A támogatásra kijelölt terület | Többszintű, alulról-felfele építkező |
| Stratégia | Magáncégekbe való befektetés általi növekedés | A megnövekedett tudásnak és hálózatosodásnak köszönhetően végzett új Gazdasági tevékenységek |
| Eszközök | Pénzügyi | Információ, szervezetek |

Forrás: Halkier, Henrik (2012): RDA and knowledge dynamics in Europe. In: Bellini, N.–Danson, M.–Halkier, H. (szerk.): Regional Development Agencies: the next generation? Routledge. 25. old.

Egyes országok – mint pl. Magyarország is – az újonnan begyűrűző kihívásokra a fejlesztéspolitika mentén is centralizációval, a regionalizáció visszafordításával és az RFÜ-k megszüntetésével kíván válaszolni. Más országok intézkedései, a fejlettek többsége a 2008-as válságot követő intézkedésektől a régiók önmaguk általi „újrafeltalálását” várják és szorgalmazzák, mely által proaktívvá válnak és – ami egy gazdasági sokkhatás után különösen fontos – növekszik a kockázatvállalási hajlandóság. Ez a szakpolitikai irány pedig tetten érhető a legújabb generációs ügynökségeken is. Hisz ahogyan folyamatában változnak a gazdasági struktúrák és termelési folyamatok, úgy válik egyre inkább kívánalom az új tudásalapú gazdaság erőteljesebb támogatása. Hisz a területi tudás dinamikája (*territorial knowledge dynamics*) is rámutat a külső kapcsolati reláció létrehozásának a fontosságára, mely mechanizmus meglete elengedhetetlen ahhoz, hogy egy adott terület képes legyen a számára fontos tudás megszerzésére. A szerzők hangsúlyozzák, hogy a közeljövőben azok a területek képesek a versenyképesség területén előrelépni, melyek nemcsak mozgósítani, de kombinálni és fejleszteni is képesek a kívülről megszerzett és internalizált tudást. Az ilyen módon felhalmozott tudás adhat biztos alapokat egy régió gazdasága számára, így a kihívás leginkább abban rejlik, hogy milyen módszerek és intézményrendszer által lehet egy terület számára biztosítani a megfelelő mennyiségű és minőségű információ és tudás „összehalászását” és feldolgozását. Ebben az aktív, tudástranszferrel kecsegtető regionális külső kapcsolódási pontok és viszonyok kiépítésében kell, hogy a közpolitika és így a regionális fejlesztési ügynökségek is kulcsszerepet vállaljanak. Strambach is kifejti¹³ miszerint a változó és módosuló tudás, mint az innováció gyökere a tudás dinamikájának (*knowledge dynamics*) az alapja. Kellően rámutat az innováció és a tudás közötti szoros kapcsolatra, mely csak tovább nyomatékosítja ezen reláció figyelembevételét és beépítésének a szükségességét a regionális fejlesztéspolitikákba, valamint a végrehajtásukat elősegítő intézményrendszerek, így az RFÜ-k eszköztárába. Ehhez pedig fel kell nőnie az ügynökségek legújabb generációjának is, hisz a tudás dinamika olyan

széles körű tevékenységeket ölelhet fel, mint amilyen pl. a képzett munkaerő felvétele, oktatás, képzés, tanácsadás, kiszervezés vagy éppen a gyártók és fogyasztók közötti interakciók.¹⁴

A fentebbiek nyomán kijelenthető, hogy a tendenciák egyértelműen igazolják az ügynökségek jövőbeli szükségességét, hisz a folyamat és változás különösen fontos lesz azon gazdaságok és társadalmak esetében, melyek számára a versenyképességük megtartása egyet fog jelenteni azzal, hogy folyamatosan igyekezzenek majd az erőforrásaikat és a kompetenciáikat mobilizálni.¹⁵ A kormányzás ilyen jellegű, hálózatosodott mivolta feltételez egy olyanfajta rendszerszintű önszervező és önkoordináló képességet, ahol az RFÜ-khöz hasonló autonómabb és beágyazott szervezetek a komplex problémamegoldó képességükkel karöltve komoly hozzáadott értékkel bírhatnak a tradicionális szereplőkkel szemben. Különösképpen, hogy a tudás dinamika és az innováció a kombinativitás mellőzhetetlenségéből fakadóan megkövetelik az olyan szervezetek jelenlétét, melyek képesek biztosítani a szektorok közötti átjárhatóságot és azok összekapcsolását. Az új tudásalapú gazdaság szereplői igényeinek „kiszolgálása” végett már megindult az RFÜ-k esetében az új generációs fejlesztési eszközök és ösztönzők kialakítása és gyakorlati használata. Az utóbbi feladatok felkarolását segíteni fogja az az európai tendencia, mely egyre inkább felismeri, hogy a regionális fejlődés az nem egy politikai ár az egyes tagállamok egységének fenntartása végett, hanem egy jövő orientált politikai projekt.¹⁶ A jelen tanulmányban megemlített és hivatkozott megannyi szakirodalom és kutatási eredmények arra engednek következtetni, hogy egy ország versenyképessége és annak növelése olyan kormányzati szerepkört igényel meg a jövőben is, mely a legújabb trendekkel összhangban segíti elő a kumulatív és kombinatív tudás dinamikájával bíró régiók kialakulását és fejlődését. Ha ennek az egészséges környezetnek az alapvető kritériuma fennállnak, akkor pedig szerves módon szükség lesz és ki is alakulnak és fejlődnek olyan intézmények, melyek alapvető jellemzői átfedésben lesznek az új generációs regionális fejlesztési ügynökségek attribútumaival. Minél később jut el ennek a felismerésére az éppen aktuális kormány, annál erőteljesebb és mélyrehatóbb reformokra lesz szükség annak megannyi, rövid- és középtávú mellékhatásával együtt. Az ilyen irányú eszmélésnek és a cselekvésnek hiánya pedig nemcsak gazdasági teljesítménycsökkenéssel, a versenyképesség erodálásával és a területi egyenlőtlenségek növekedésével fog járni, hanem társadalmi elégedetlenséget, politikai polarizációt, szélsőségességet szülhet. Ez pedig egy olyan információs izolációt generálhat, mely pont annak az országon belüli és nemzetközi hálózatosodási folyamatnak szab gátat, melyben az új generációs fejlesztési ügynökségek is elemükben érezhetnék magukat. Szükséges hogy a mindenkor magyar kormányzat is mihamarabb felismerje a regionális fejlődés politikai árának közjó érdekében történő elfogadásának kényszerét. Mihelyt ez megtörténik, az intézményrendszeri építkezésnek részese kell majd hogy legyen az új generációs RFÜ-k létrejöttét és működését, így a tudásmegosztást és menedzsmentet támogató, diffúz hatalomgyakorlási módszerekkel operáló környezet kialakítása.

Jegyzetek

1. Kreukel, A.–Salet, W. (1993): Debating institutions and cities. Hága, Holland Királyság. Scientific Council for Government Policy.
2. Halkier, H.–Danson, M. (1995): Regional Development Agencies in Europe: A Preliminary Framework for Analysis. A Regional Futures: Past and Present, East and West. Göteborg, 1995. május 6–9. In: Bellini, N.–Danson, M.–Halkier, H. (szerk.): Regional Development Agencies: the next generation? Routledge. New York. 41. old.

3. Steiner, M.–Jud, T. (1998): Regional Development Institutions in Austria. Trends in Organisation, Policies and Implementation. In: Halkier, H.–Danson, M.–Damborg, C. (szerk.): Regional Development Agencies in Europe. Regional Studies Association. London. 48–49. old.
4. Danson, M.–Halkier, H.–Damborg, C. (1998): Regional Development Agencies in Europe. An Introduction and Framework for Analysis. In: Halkier, H.–Danson, M.–Damborg, C. (szerk.): Regional Development Agencies in Europe. Regional Studies Association. London. 17–21. old.
5. Neil, H. (2006): Increasing and Spreading Prosperity: Regional Development, Spatial Planning and the Enduring ‘Prosperity Gap’ in Wales. In: Adams, N.–Alden, J.–Harris, N. (szerk.): Regional Development and Spatial Planning in an Enlarged European Union. Routledge. London és New York. 89–90. old.
6. Morgan, K. (1997): The learning region: institutions, innovation, and regional renewal. Regional Studies. 1997/5. szám. 499–501. old.
7. Cooke, P. (1992): Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe. Geoforum. 1992/3. szám. 375–377. old.
8. Goddard, J. B.–Chatterton, P (1999): Regional Development Agencies and the knowledge economy: harnessing the potential of universities. Environment and Planning C Government and Policy. 1999/17. sz. 693–694. old.
9. Miles, N.–Tully, J. M. (2007): RDA policy to tackle economic exclusion? The role of social capital in distressed communities. Regional Studies. 2007/6. sz. 855–866. old.
10. Macleod, G.–Jones, M. (1999): Reregulating a regional rustbelt: institutional fixes, entrepreneurial discourse, and ‘politics of representation’. Environment and Planning D. 1999/5. szám. 575–605. old.
11. Crevoisier, O.–Jeannerat, H. (2009): Territorial knowledge dynamics: from the proximity paradigm to multi-location milieus. European Planning Studies. 2009/8. szám. 1223–1232. old.
12. Cooke, P.–Laurentis, C. D. (2010): Trends and drivers of knowledge economy. In: Cooke, P.–Laurentis C. D.–Collinge, C.–Macneill, S. (szerk.): Platforms of Innovation: Dynamics of New Industrial Knowledge Flows. Edward Elgar, London. 1–26. old.
13. Strambach, S. (2008): Knowledge-intensive business service (KIBS) as drivers of multilevel knowledge dynamics. International Technology and Management. 2008/2–4. szám. 152–174. old.
14. Crevoisier, O.–Jeannerat, H. (2009): Territorial knowledge dynamics: from the proximity paradigm to multi-location milieus. European Planning Studies. 2009/8.szám. 1223–1232. old.
15. Karnoe, P. (1999): The business system framework and Danish SMEs. In: Karnoe, P.–Hull, K.–Houman, A. (szerk.): Mobilizing Resources and Generating Competencies: the remarkable success of small and medium-sized enterprises in the Danish business system. Copenhagen Business School Press. Kopenhága. 7–72. old.
16. Halkier, H. (2012): RDAs and knowledge dynamics in Europe. In: Bellini, N.–Danson, M.–Halkier, H. (szerk.): Regional Development Agencies: the next generation? Routledge. New York. 41. old.

Felhasznált irodalom

- Dahlström, M.–Olsen, L. S.–Halkier, H. (2012): Multi-actor and multi-scalar regional development policies in the knowledge economy. In: Bellini, N.–Danson, M.–Halkier, H. (szerk.): Regional Development Agencies: the next generation? Routledge. New York.
- Visser, E.–Atzema, O. (2008): With or without clusters: facilitating innovation through a differentiated and combined network approach. European Planning Studies. 2008/9. szám.

A FOGLALKOZTATÁS ÉS AZ ÁRBEVÉTEL KAPCSOLATA A DEBRECENI IPARÁGAKBAN

THE RELATIONSHIP BETWEEN EMPLOYMENT AND REVENUES IN THE INDUSTRIES OF DEBRECEN

DR. KOVÁCS ISTVÁN PhD, egyetemi adjunktus

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtan Intézet

Abstract

This paper is concerning with the analysis of the relationship between employment and revenues in the most important industries of Debrecen. We try to identify the model that explains the relationship of these two indicators best. With these models one can estimate the employment potential of the different industries, so this analysis contributes to the labour market policies by serving practically useful database for the possible outcomes of labour market interventions. Without a doubt, larger employment can be achieved only by having larger revenue, but the ratio varies in the case of different industries. In most cases, there is a strong positive correlation between the indicators, that is shown by scatter plots. These results are robust to the change of the years: we tested them on the whole period from 2012 to 2015. In some cases, the removal of some outlier provides more realistic results, but these limitations lower the explanatory power of the regression models (by having a lower R-square).

1. Bevezetés

A hazai szakirodalom kiterjedten foglalkozik a KKV szektor folyamataival, a KKV-k gazdaságban betöltött szerepével, illetve a versenyképesség és a foglalkoztatás kapcsolataival. Elég, hogyha a BCE Vállalatgazdaságtani Intézetének Versenyképesség Kutató Központjára gondolunk.¹ Kétségtől, a versenyképesség alakulása roppant fontos szerepet játszik a hazai foglalkoztatásban, így a gazdaságpolitikai beavatkozások jelentékeny része éppen azt célozza meg, hogy a vállalati versenyképességet javítsa. Az ilyen programok hatékonyságát a kutatások zöme úgy próbálja megbecsülni, hogy a munkatermelékenységet a GDP adatokból visszafejtve (a teljes tényező termelékenység levezetésével) számítja ki, majd megnézi ennek időbeli alakulását.² Ugyanakkor a versenyképesség, vagy a munkatermelékenység nem olyan objektív mutatók, amiket a különböző politikák a gyakorlatban alkalmazni tudnának, mivel kikalkulálásuk rendkívül bonyolult, és az egyes vállalati szintű döntéshozatalhoz nem számíthatók ki.

A mikroszintű elemzések során az olyan mutatók alkalmazhatók praktikusán, mint amilyen az árbevétel is. Ráadásul az árbevétel realizálása minden versenyképességi, vagy termelékenységi mutató alapja, hiszen bevétel nélkül nincs jövedelem sem. Így az olyan gazdaságfejlesztési célú politikák, amelyeket például a külföldi működőtőke hazai befektetéseinek ösztönzése érdekében hajtanak végre, csak az ilyen objektív mutatókat, mint amilyen az árbevétel, vagy a foglalkoztatotti létszám, tudják használni. A befektetésösztönző kedvezménycsomagok, az egyedi kormánydöntések, vagy önkormányzati támogatások mind azon kritérium mentén ítélik meg a befektetések támogatásának szükségességét,

hogy ezzel milyen árbevétel- és/vagy foglalkoztatottság növekedést tudnak előidézni. Emiatt az árbevétel és a foglalkoztatottak számának alakulása kulcskérdés lehet a gazdaságfejlesztési politika számára.

Jelen tanulmányban azt vizsgáljuk meg, hogy Debrecenben a különböző iparágakban azonosítható-e valamilyen kapcsolat a cégek árbevétele és a foglalkoztatotti létszám között, és ha igen, akkor ez milyen modellel írható le. Egy régió versenyképességének megítéléséhez kulcsfontosságú, hogy tisztában legyünk az ipárgspecifikus trendekkel, így különösen nagy szerepet játszik az egyes iparágak foglalkoztatási képessége. Az elemzéshez feltételezzük, hogy pozitív korreláció áll fent a foglalkoztatás és az árbevétel között, és ez egy lineáris egyenlettel írható fel. Amennyiben a feltételezéseinket alátámasztják az adatok, akkor az egyes modellek „hüvelykujj-szabályként” írják le a különböző ágazatokbeli foglalkoztatási helyzetképet, amit akár a gazdaságpolitikai akciók megalapozásához is közvetlenül fel lehet használni. Reményeink szerint az egyes iparágakban a kapcsolat mennyiségi mutatói nem változnak jelentősen az időszak alatt, ami arra utalna, hogy ez az adott iparágat stabilan jellemző érték.

2. A kutatás háttéréről

2.1. Az adatok forrása

Az elemzéshez szükséges adatokat az OPTEN Informatikai Kft. céginformációs szolgáltatásából szereztük meg. A lekérdezésünk az adott évben aktuálisan működő gazdasági társaságokra irányult, amelyek nem állnak felszámolás, csődeljárás, végelszámolás vagy kényszersztörlési eljárás alatt és Debrecenben van a székhelyük. Minden vállalatra megkaptuk a 2012 és 2015 közötti évekre elérhető létszámadatokat, a mérlegeiket mérlegcsoportokra bontva, az eredménykimutatásuk főbb eredménykategóriáit és a hozzájuk tartozó sorokat (egyebek mellett: árbevétel, aktivált saját teljesítmény, egyéb bevétel, anyagi jellegű ráfordítások, személyi jellegű ráfordítások, értékcsökkenési leírás, egyéb ráfordítás), illetve a főtevékenységük TEÁOR kódját és egyéb adatokat (cégvezetők neve, telephelyek címe, székhely címe, elérhetőségek). Az adatokat Excel táblázatban rendszereztük, és a táblázatkezelővel, illetve a Tableau Desktop Public Edition 9.3.1. adatelemző szoftverrel elemeztük.

A vállalatok köre nem tette lehetővé több olyan, a debreceni gazdasági élet szempontjából egyébként lényeges szereplők elemzését, amelyek akár foglalkoztatási szempontból, akár termelékenység oldalról befolyásolhatják Debrecen gazdasági mutatóit. Ezek egy része amiatt érzékeny veszteség, mert jelentős árbevétellel, jelentős létszámmal és magas termelékenységgel működnek. Ilyenek például az EPAM Systems, az IT Services Hungary, a British Telecom, az országos kereskedelmi láncok (Tesco, Lidl, Interspar stb.), kereskedelmi bankok, egyéb nem nevesített cégek. Velük kapcsolatban azzal a feltételezéssel élünk, hogy nem különbözik szignifikánsan a termelékenységük és a foglalkoztatási hajlandóságuk a debreceni székhelyű versenytársaikétól. Egy másik csoportot jelentenek azok a cégek, amelyeknek van telephelye Debrecenben, de nincs helyben versenytársuk, emiatt nincs viszonyítási alapunk, ám a helyi foglalkoztatásban komoly szerepük van: a Magyar Posta, a MAV, a korábbi volán-társaság, illetve egyéb nem nevesített szervezetek. E két csoport bevonása azért is jelent nehézséget, mert esetükben a telephelyi szintű adatokra lenne szükség, ami bizalmas adatnak minősül, így pusztán e cégek jóindulatán és segítőkészségén múlna, hogy megadják nekünk. Korábbi tapasztalataink e kérdésben azt sugallják, hogy erre vajmi kevés esély nyílik.

A harmadik csoportba olyan, alapvetően állami és önkormányzati fenntartású szervezetek tartoznak, amelyek ugyan jelentős foglalkoztatók, ám tevékenységükből kifolyólag nem elsősorban profitszerzés a céljuk és emiatt kevésbé érdekes számukra a termelékenység és versenyképesség. Olyan szervezetekre gondolunk itt, mint az egészségügyi intézmények, az önkormányzat hivatala, államkincstár, oktatási intézmények stb., illetve olyan foglalkoztatási formákra, mint a közfoglalkoztatás.

A vizsgált vállalatok köre más szempontból is korlátozó hatással bír a megállapításainkra. Előfordulhat ugyanis, hogy egy cég székhelye Debrecenben van bejegyezve, de érdemi tevékenységét más telephelyeken fejti ki, így árbevételét másutt realizálja (pl.: Éltex), eszközállományának többsége nem ide köthető (pl.: Tranzit-Ker), vagy a foglalkoztatás döntő része nem itt van (pl.: Pirehab). Így az elemzésben kimutatott számok a valóságban ténylegesen kisebbek, vagyis e cégek miatt felülbecsüljük az egyes ágazatok jelentőségét. Mindezek mellett okkal feltételezzük, hogy jóval kisebb az ezirányú torzítás (kevesebb olyan cég van Debrecenbe bejegyezve, amelyek nem itt működnek), mint az előzőekben kifejtettek (több olyan cégnek van telephelye itt, amelynek a székhelye nem itt van).

Összességében elmondható, hogy elemzéseink fókuszában a debreceni székhelyű gazdasági társaságok állnak. Ezek döntő többsége profitorientált vállalat, és pontosan emiatt összpontosítunk rájuk, mivel a foglalkoztatás javításában nekik lehet kiemelt szerepük. A nem debreceni székhelyű vállalatok foglalkoztatási döntéseit többnyire nem helyben hozzák meg, így rájuk jóval kisebb ráhatása van a város vezetésének, a helyi munkaerőpiaci beavatkozásoknak.

2.2. A debreceni gazdaság főbb jellemzői

A főbb ágazatok között az alábbi táblázatban láthatóak szerint oszlik meg. Nem meglepő módon a szolgáltató vállalatok száma az összesnek több, mint a felét teszi ki, miközben az árbevétel szempontjából alig több mint 15%-ot adnak. A KKV-s csoportosítást tekintve a mikrovállalatok foglalkoztatják a legtöbb embert (2015-ben közel 23 ezer főt), ugyanakkor az iparban nagyon szükségesek a nagyvállalatok, mert ott viszont ezek a legnagyobb foglalkoztatók (7 ezer fő felett). Kiemelkedően fontos a szolgáltató szektorban a mikrovállalatok szerepvállalása a munkakinálatban, hiszen több mint 11 ezer munkavállalót alkalmaznak.

1. táblázat: A cégek száma, árbevétel és létszám ágazatonként

Table 1.: Number of companies and their revenue by branches

| | | Mezőgazdaság | Ipar | Kereskedelem | Szolgáltatás | Összesen |
|---------------|-----------------|--------------|---------|--------------|--------------|----------|
| Mikrovállalat | Létszám (fő) | 338 | 5 677 | 5 675 | 11 094 | 22 784 |
| | Árbevétel (mFt) | 12 400 | 77 457 | 177 338 | 139 532 | 406 726 |
| | Cégek száma | 150 | 1 464 | 2 248 | 5 343 | 9 205 |
| Kisvállalat | Létszám (fő) | 192 | 5 521 | 1 868 | 4 428 | 12 009 |
| | Árbevétel (mFt) | 6 842 | 94 454 | 96 988 | 57 720 | 256 004 |
| | Cégek száma | 9 | 69 | 62 | 58 | 198 |
| Középvállalat | Létszám (fő) | 419 | 4 110 | 2 689 | 1 586 | 8 804 |
| | Árbevétel (mFt) | 13 337 | 165 626 | 118 667 | 30 176 | 327 806 |
| | Cégek száma | 2 | 25 | 16 | 6 | 49 |
| Nagyvállalat | Létszám (fő) | 472 | 7 143 | | 1 035 | 8 650 |
| | Árbevétel (mFt) | 16 533 | 550 621 | | 10 471 | 577 625 |
| | Cégek száma | 1 | 5 | | 2 | 8 |

Forrás: Saját számítás

Méretük szerint csoportosítva a vállalatokat, rendkívül érdekes folyamatokat azonosíthatunk. A hazai jogszabály az EU-s direktívának megfelelően határozta meg a küszöbértékeket (foglalkoztatottak száma, árbevétel és mérlegfőösszeg), de amint az a lenti táblázatban látható, a debreceni cégek túlnyomó többsége (97,5%-a) mikrovállalat, és csak elenyésző számú – EU-s mércével mért – közép- és nagyvállalat van Magyarország második legnagyobb városában. Mivel a vállalatok tulajdonosi összetételéről nem volt adatunk, így nem tudtuk figyelembe venni a partner-, vagy kapcsolt vállalkozások adatait, így a cégeket egyesével soroltuk be. Ezzel a problémával a KSH is szembesült, amit egészen 2015-ig nem tudott helyén kezelni, ugyanis ekkortól vezették be az új módszertan a cégek besorolására.³ Ettől függetlenül nem valószínűsítjük, hogy nagyságrendi változást okozna a mikrovállalkozások számában, ha minden cégcsoportot sikerülne azonosítani, hiszen a KSH módszertani váltása is darabszámban nem okozott igazán jelentős változást. A Debrecenhez képest kisebb településeken viszont valószínűsíthetően még kisebb arányban lehetnek jelen a kis-, közép- és nagyvállalatok, ami erősen megkérdőjelezi az EU-s kritériumok szerinti csoportosítás hazai használhatóságát, különösen, ha a pályázati források elosztására gondolunk. A világban számos ország alkalmaz eltérő küszöbértékeket a KKV besoroláshoz, sőt akár iparági megkülönböztetést is alkalmaznak,⁴ amellyel idehaza is lehetne erősíteni a célzott gazdaságpolitikai intervenciók hatékonyságát.

2. táblázat: A vállalkozások számának alakulása 2012–2015 között

Table 2.: Number of firms between 2012 and 2015

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Mikrovállalat | 8133 (97,5%) | 8570 (97,5%) | 9036 (97,4%) | 9205 (97,4%) |
| Kisvállalat | 164 (1,9%) | 168 (1,9%) | 181 (2,0%) | 198 (2,0%) |
| Középvállalat | 42 (0,5%) | 43 (0,5%) | 48 (0,5%) | 49 (0,5%) |
| Nagyvállalat | 6 (0,1%) | 8 (0,1%) | 8 (0,1%) | 8 (0,1%) |
| Összesen | 8345 | 8789 | 9273 | 9463 |

Forrás: Saját számítás

A debreceni székhelyű gazdasági társaságok száma a vizsgált időszak alatt folyamatosan növekszik, a 2012-es 8345 darabról 9463 darabra nőtt 2015-re. Eközben a realizált árbevételük összege is nőtt, bár korántsem olyan egyenletesen, mint a darabszám: a 2012. évi 1228,6 milliárd forintról 1568,4 milliárd forintra nőtt 2015-re.

Az ágazatok foglalkoztatotti létszámát az alábbi táblázat tartalmazza. A legtöbb embert a szolgáltatási szektorban alkalmazzák, mivel a kereskedelem és az egyéb szolgáltatási tevékenységet végző ágazatokban negyedével többen dolgoznak, mint az ipari termelésben. A mezőgazdasági gazdasági társaságok foglalkoztatása eltörpül a többi ágazat létszáma mellett, ugyanakkor fontos megemlíteni, hogy a mezőgazdasági termelést tipikusan nem gazdasági társaságok végzik, hanem őstermelők és egyéni vállalkozók, akik viszont nincsenek benne az elemzésünkben.

3. táblázat: Foglalkoztatottak száma főbb szektoronként

Table 3.: Number of employees in main sectors

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| Mezőgazdaság | 1 314 | 1 356 | 1 423 | 1 421 |
| Ipar | 19 819 | 20 618 | 21 971 | 22 451 |
| Kereskedelem | 8 811 | 9 354 | 9 956 | 10 232 |
| Szolgáltatás | 15 782 | 16 617 | 18 297 | 18 143 |

Forrás: Saját számítás

3. Iparági szintű elemzés

A továbbiakban a legnagyobb, ezért foglalkoztatáspolitikai szempontból legfontosabb debreceni iparágakat fogjuk megvizsgálni abból a szempontból, hogy azonosítható-e valamilyen kapcsolat az iparág vállalatai által realizált árbevétel és az általuk foglalkoztatottak száma között. A következőkben szórásdiagramon fogjuk feltüntetni az iparág vállalatait, ahol a vízszintes tengelyen a létszám, míg a függőleges tengelyen az árbevétel millió forintban kifejezett értéke szerepel.

A két mutató kapcsolatának a szemléltetésére beillesztettük az adathalmazhoz legjobban illeszkedő regressziós egyenest, amiről feltételezzük, hogy lineáris, illetve a becsléshez tartozó konfidencia intervallumot is, amit az egyenes körüli két görbe jelképez. Ez egyszerűen megfogalmazva azt jelenti, hogy a létszám és az árbevétel közötti kapcsolatról azt gondoljuk, hogy a létszám növekedésével arányosan nő a bevétel az iparágban. A növekedés mértékét az egyenes meredeksége adja meg: egy fővel nagyobb létszám átlagosan mennyivel nagyobb bevétellel jár együtt az iparágban. Ez a módszer nem alkalmas arra, hogy ok-okozati viszonyt állítsunk fel a két mutató között, vagyis nem mondhatjuk, hogy az adott ágazat minden vállalkozása egy fővel növelve a létszámát ennyivel tudja növelni a bevételét is. Az tapasztalati tény, hogy a nagyobb létszám nagyobb termelést tud elérni, így nagyobb árbevétel várható, de a növekedés mértéke nagyban függ a piaci lehetőségektől, a partnerek közötti alkupozíciótól, stb. Emiatt a mutatóink az iparág egészére érvényesek, az egyedi esetekre csak valószínűsíteni tudunk. Fordítva sem mondható ki ok-okozati viszony a mutatók között. Pusztán az adatokból nem tudjuk azt mondani, hogy a bevétel növekedése okozza a nagyobb létszámot, viszont az egyértelmű, hogy szoros kapcsolat van a létszám és az árbevétel között, vagyis kéz a kézben járnak.

Az egyenes felett elhelyezkedő cégek esetében azt lehet elmondani, hogy adott létszámmal nagyobb árbevételt tudnak elérni, mint az iparági átlag. Minél távolabb helyezkedik el az egyenestől, annál nagyobb az eltérés mértéke, vagyis annál nagyobb az egy főre jutó árbevétel az adott cégnél. Ez egyebek mellett utalhat arra is, hogy az adott cég termelékenyebb, mint az iparági átlag. Mindezek fordítottja is igaz: az egyenes alatti cégek az iparági átlaghoz képest kevesebb bevételt állítanak elő adott foglalkoztatás mellett. Ez ugyan nem jelenti automatikusan azt, hogy kevésbé termelékeny, mint az iparági átlag, de érdemes lenne minden ilyen cégnél megvizsgálni, hogy mi a valódi oka ennek az eltérésnek, illetve hogyan lehetne javítani a helyzeten. Az egyenes meredeksége lesz a következőkben az elemzésünk fókuszában, mivel ez utal a foglalkoztatás növelésének árbevétel növelő potenciáljára. Tehát ha a meredekség 10, az azt jelenti, hogy 1 fővel nagyobb létszám átlagosan 10 millió forinttal nagyobb árbevétellel jár az iparágban. Éppen ezért az egyes iparágak közötti különbség a meredekségekben fog megmutatkozni.

Az ábrák mellett tüntetjük fel a regressziós egyenes egyenletéből a Létszám változó paraméterét, a konstans tagot, illetve a modell magyarázóerejének mércéjét, az R-négyzet mutatót. A vizsgált periódus minden évre kiszámoltuk az egyenes egyenletét, ám ábrán a hely szűke miatt csak a 2015-ös adatok szerepelnek.

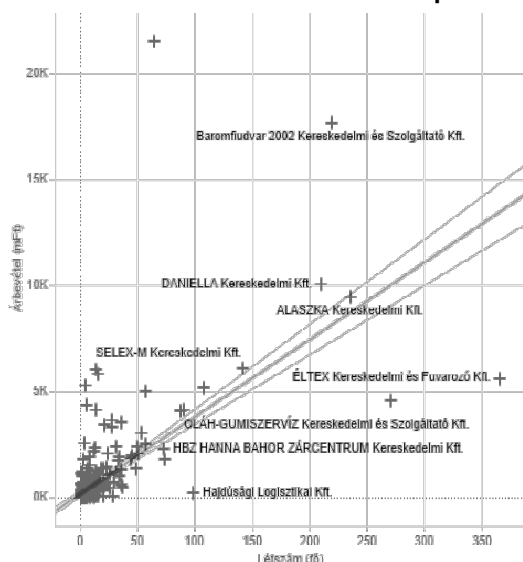
3.1. Nagykereskedelem

A Nagykereskedelem a második legnagyobb árbevételű ágazat Debrecenben, ezt csak a Gyógyszeripar előzi meg. Viszont a gyógyszeripar gyakorlatilag egy vállalatot jelent: a TEVA-t, így az elemzést erre nem volt értelme elvégezni. 2015-ben a Nagykereskedelemben 263,7 milliárd forint árbevétel képződött, 794 cég működött benne és összesen 4815

főt foglalkoztattak. Az alábbi ábrán jól kivehető a pozitív kapcsolat, aminek a mértéke nagyságrendileg 30 millió forint: 2015-ben az iparágban átlagosan egy plusz fő foglalkoztatása 30 millió forint éves árbevétel növekedést jelenthetett.

1. ábra: Nagykereskedelem

Graph 1.: Wholesale sector



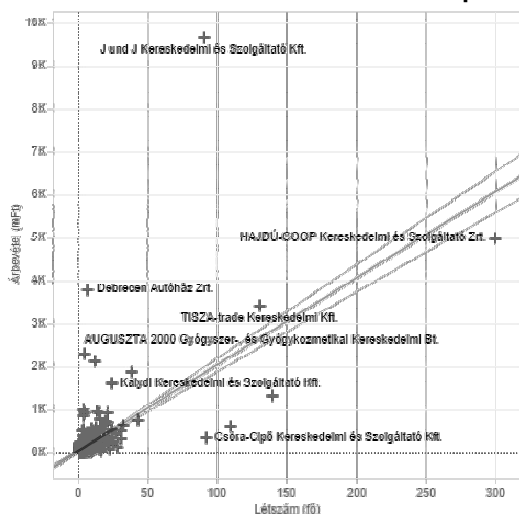
| Év | Együttható | Konstans | R ² |
|------|------------|----------|----------------|
| 2012 | 29,95 | 179,82 | 0,36 |
| 2013 | 29,82 | 211,97 | 0,35 |
| 2014 | 30,08 | 223,7 | 0,36 |
| 2015 | 36,39 | 160,29 | 0,43 |

3.2. Kiskereskedelem

A Kiskereskedelem a negyedik legnagyobb árbevételű ágazat Debrecenben. A harmadik legnagyobb ágazat az Elektronika a 170,1 milliárd forinttal, viszont ez összesen 9 vállalatot jelent, amiből az NI Hungary 160,3 milliárdot termelt, így az elemzést erre nem volt értelme elvégezni. 2015-ben a Kiskereskedelemben 120,0 milliárd forint árbevétel képződött, 1383 cég működött benne és összesen 4722 főt foglalkoztattak. Az alábbi ábrán jól kivehető a pozitív kapcsolat, aminek a mértéke nagyságrendileg 20 millió forint.

2. ábra: Kiskereskedelem

Graph 2.: Retail sector



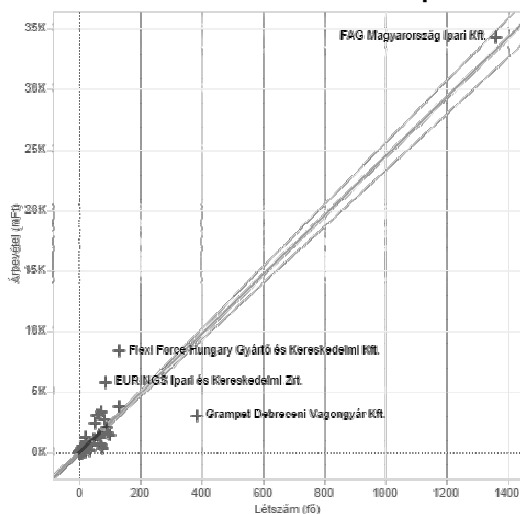
| Év | Együttható | Konstans | R ² |
|------|------------|----------|----------------|
| 2012 | 19,43 | 17,37 | 0,43 |
| 2013 | 19,91 | 16,27 | 0,42 |
| 2014 | 21,38 | 18,85 | 0,37 |
| 2015 | 20,14 | 23,14 | 0,4 |

3.3. Gépipar

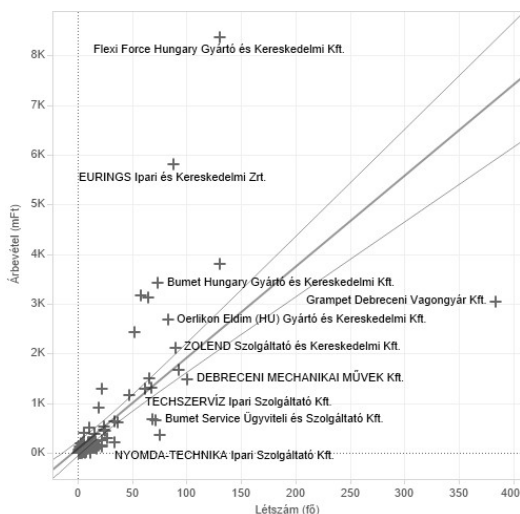
A Gépipar a hatodik legnagyobb árbevételű ágazat Debrecenben. 2015-ben a Gépiparban 97,5 milliárd forint árbevétel képződött, 204 cég működött benne és összesen 4168 főt foglalkoztattak. Az alábbi bal oldali ábrán jól kivehető a pozitív kapcsolat, aminek a mértéke nagyságrendileg 24 millió forint. Viszont az FAG Magyarország olyan jelentős szereplő az iparágban (34 mrd Ft, 1360 fő), hogy egyedül is képes eltorzítani az eredményt. Úgyhogy az ábra alsó részében az FAG nélküli elemzést lehet látni, ahol az együttható 18 millió forintra csökkent.

3. ábra: Gépipar

Graph 3.: Machinery industry



| Év | Együttható | Konstans | R ² |
|------|------------|----------|----------------|
| 2012 | 23,37 | -57,27 | 0,93 |
| 2013 | 23,27 | -28,64 | 0,93 |
| 2014 | 24,98 | -47,59 | 0,93 |
| 2015 | 24,41 | -31,3 | 0,92 |

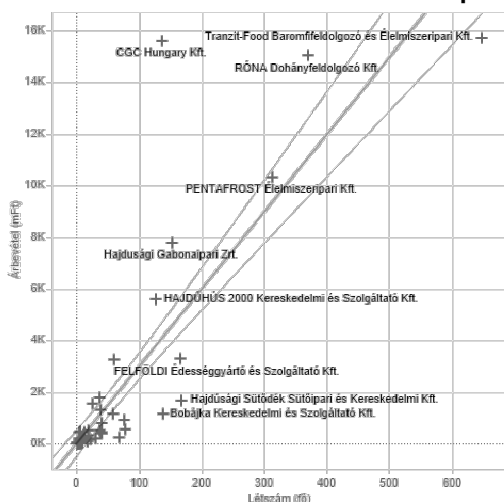


| Év | Együttható | Konstans | R ² |
|------|------------|----------|----------------|
| 2012 | 14,84 | 89,51 | 0,44 |
| 2013 | 16,02 | 100,79 | 0,41 |
| 2014 | 18,83 | 64,77 | 0,50 |
| 2015 | 18,31 | 79,61 | 0,45 |

3.4. Élelmiszeripar

Az Élelmiszeripar a hetedik legnagyobb árbevételű ágazat Debrecenben. 2015-ben az Élelmiszeriparban 94,2 milliárd forint árbevétel képződött, 92 cég működött benne és összesen 3122 főt foglalkoztattak. Az alábbi bal oldali ábrán jól kivehető a pozitív kapcsolat, aminek a mértéke nagyságrendileg 30 millió forint.

4. ábra: Élelmiszeripar
Graph 4.: Food industry

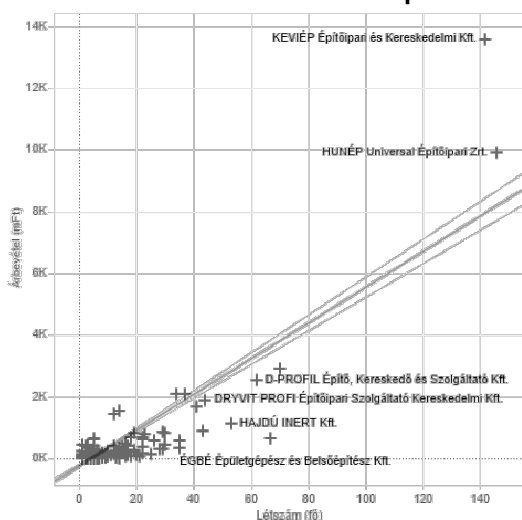


| Év | Együttható | Konstans | R ² |
|------|------------|----------|----------------|
| 2012 | 26,69 | 204,84 | 0,61 |
| 2013 | 40,57 | -193,35 | 0,74 |
| 2014 | 30,51 | -38,56 | 0,77 |
| 2015 | 29,89 | 12,33 | 0,74 |

3.5. Építőipar

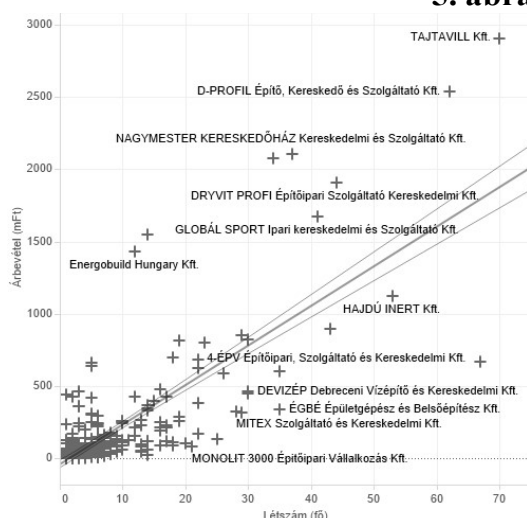
Az Építőipar a nyolcadik legnagyobb árbevételű ágazat Debrecenben. 2015-ben az Építőiparban 78,2 milliárd forint árbevétel képződött, 568 cég működött benne és összesen 2783 főt foglalkoztattak. Az alábbi bal oldali ábrán jól kivehető a pozitív kapcsolat, aminek a mértéke nagyságrendileg 57 millió forint. Viszont a két legnagyobb szereplő (Keviép 13 mrd Ft, 142 fő; Hunép 9,9 mrd Ft, 146 fő), hogy magukban is képesek eltorzítani az eredményt. Úgyhogy a jobb oldali ábrán a két outlier nélküli elemzést lehet látni, ahol az együttható 27 millió forintra csökkent. A táblázatokból viszont nagyszerűen látszik, hogy az építőipar a 2013-as recesszió óta masszív növekedésben van, hiszen az iparágban jelentősen nőtt mindkét esetben az egy főre jutó bevétel.

5. ábra: Építőipar
Graph 5.: Construction industry



| Év | Együttható | Konstans | R ² |
|------|------------|----------|----------------|
| 2012 | 29,14 | -86,64 | 0,66 |
| 2013 | 37,86 | -120,19 | 0,68 |
| 2014 | 58,58 | -238,06 | 0,74 |
| 2015 | 57,63 | -228,2 | 0,74 |

5. ábra folytatása



| Év | Együttható | Konstans | R ² |
|------|------------|----------|----------------|
| 2012 | 18,58 | -24,46 | 0,48 |
| 2013 | 18,33 | -0,11 | 0,24 |
| 2014 | 24,17 | -22,48 | 0,44 |
| 2015 | 27,39 | -41,23 | 0,61 |

4. Összegzés

A fentiekben kifejtettek alapján a debreceni gazdaság foglalkoztatási szempontból legfontosabb iparágai a létszám és az árbevétel kapcsolata változatos képet mutat: az egy főre jutó 20 millió forinttól az 57 millió forintig sokféle értéket felvesz. Megállapítható, hogy erős kapcsolatra utalnak az adatok (relatíve magas R²-ek), és hogy időben nagyjából állandók az értékek. Ezzel pedig jelen tanulmány alkalmas lehet a különböző szakpolitikai intézkedések hatásvizsgálatának megalapozására.

Jegyzetek

1. Kállay László (2012): KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás. TM. 58. sz. műhelytanulmány, BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ.
2. GVI (2015): A termelékenység szerepe a gazdasági növekedésben és a foglalkoztatásban. MKIK Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézet.
3. KSH (2015): A kis- és középvállalkozások jellemzői – adat-előállítás új módszertannal.
4. Kushnir, K. (2010): How do economies define micro, small and medium enterprises (MSMEs)? Companion Note for the MSME Country Indicators.

Felhasznált irodalom

- GVI (2015): A termelékenység szerepe a gazdasági növekedésben és a foglalkoztatásban. MKIK Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézet.
- Kállay László (2012): KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás. TM. 58. sz. műhelytanulmány, BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ.
- KSH (2015): A kis- és középvállalkozások jellemzői – adat-előállítás új módszertannal.
- Kushnir, K. (2010): How do economies define micro, small and medium enterprises (MSMEs)? Companion Note for the MSME Country Indicators.

A KIEGÉSZÍTŐ MELLÉKLET SZEREPE A MEGBÍZHATÓ ÉS VALÓS KÉP KIALAKÍTÁSÁBAN AZ IT CÉGEK PÉLDÁJÁN KERESZTÜL*

THE ROLE OF THE NOTES ON THE ACCOUNTS IN THE FORMATION OF RELIABLE AND REAL ASPECT ACROSS IT COMPANIES

KEREZSI DÓRA tanszéki demonstrátor, számvitel Ma-szakos hallgató

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

DR. FENYVES VERONIKA egyetemi docens

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Abstract

It can be said about each entity that the awareness is a sine qua non for the successful operation thereof. To obtain this, both the enterprise and its environment require a reliable and uniform information system so that the enterprises can be judged and assessed. This need is met by the accounting of enterprises which appears in Act C of 2000 on Accounting in Hungary. The report include Balance Sheet, Income Statement and Notes. There is a criticism of reports appearing in the Accounting Act that the Balance Sheet and Income Statement include historical data thus the extractable information therefrom is less suitable for possible rapid interventions. However, its aim is not to do so but to include such information about the property, financial and profitability situation which are needed for the owners, investors and creditors in order to present a true and fair view; this is greatly facilitated by the Notes on the Accounts. In my treatise, I will highlight a part of the report, namely the Notes on the Accounts, which provide text information in addition to the numerical data, thereof in the formation of reliable and real aspect across IT companies in Debrecen.

1. Bevezetés

A gazdasági társaságok alapításának, működésének legfőbb célja a tulajdonosi vagyon maximalizálása, melyet a teljesítmény növelésével, értékteremtéssel, bevételek növelésével és költségek, ráfordítások csökkentésével tehetnek meg, melynek legfőbb feltétele a tájékozottság. A tanulmány megírásának fő célja az volt, hogy a vállalkozások által közzétett számviteli beszámolók rész, a kiegészítő melléklet megfelelően tartalmazza-e azokat az adatokat, információkat, melyeket a számviteli törvény előír, illetve melyek az adott külső vagy belső szereplők, érdekelték számára szükségesek.



* „Az Emberi Erőforrások Minisztériuma ÚNKP-17-2 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült”

2. A számviteli rendszer

A számvitelt számtalan módon definiálhatjuk, ebből a legelterjedtebb definíció a következő: „A számvitel olyan elszámolási és objektív információs rendszer, amely a gazdasági műveleteket megfigyeli, méri és rendszerezetten feljegyzi.”¹ A számvitel fő feladata, hogy a gazdálkodók vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetében bekövetkezett változásokat az adott üzleti évben folyamatosan nyomon kövesse, így ehhez a gazdálkodó egységben lejátszódó gazdasági folyamatokat sajátos eszközrendszerrel megfigyelje, mérje és feljegyezze.² Valamint elmondható a számvitelről az, hogy egy olyan sajátos módszertanon alapuló információs rendszer, amely egyben a tájékoztatás eszköze, illetve egy speciális ismereteket igénylő tevékenység.³

Egy vállalat sikeres működéséhez, a teljesítmények növeléséhez, az értékteremtéshez, vagyon gyarapításához egyik véleményem szerint legfontosabb feltétele a tájékozottság. Minden egyes gazdasági folyamatról a külső és belső résztvevőknek megalapozott ismeretekre van szükség, így a gazdálkodásra vonatkozó információk elsajátítása nélkülözhetetlen a belső és külső környezet számára egyaránt (tulajdonosok, vállalkozás vezetői, menedzsment, munkavállalók, potenciális befektetők, hitelezők, már meglévő és leendő partnerek).⁴ Ebből az elengedhetetlen tájékozottságból kiindulva vetődik fel az a kérdés, hogy a vállalkozások által nyilvánosságra hozott és közzétett beszámolók tartalmazzák-e azokat az információkat, melyekből az adott szereplők, érdekelték számára szükségesek.

2.1. Mérlegelméletek és a vállalkozás érintettjei

Már az 1900-as évek környékén felmerült a mérlegkészítés gondolata a szakemberekben. Napjainkban a mérlegelméletet két nagy csoportba sorolhatjuk, az egyik a materiális míg a másik reáltudományos elméletek. Míg materiális elméletek egy-egy konkrét mérlegcélból indulnak ki, mérlegből és szabályrendszerből állnak. Ezzel ellentétben a reáltudományos elméletek az érdekhordozók céljaiból, információ igényeiből indulnak ki és a mérleghez különböző kiegészítések kapcsolódnak.

A modern érdekhordozói elméletek a következő érintetti csoportokat azonosítják:

- *tulajdonosok*: a saját tőkéjüket fektették a vállalkozásba, ettől a piacon elérhető legmagasabb hozamot várják el,
- *hitelezők*: akik külső forrást biztosítanak a vállalkozás működéséhez, az elvárt jövedelmük a szerződésben meghatározott tőke- és kamattörlesztés,
- *vezetők, menedzsment*: vállalkozás irányítói, jövedelmük főleg bér jellegű, mely általában függ az adott társaság eredményességétől,
- *piaci partnerek*: a vállalkozás üzleti kapcsolatait bonyolítja le ezekkel a szereplőkkel (vevők és szállítók), az adott vállalkozás pénzügyi stabilitásában érdekelték,
- *állam*: a közfeladatok ellátásához különféle adók, járulékok formájában követel jövedelmet, a működőképességben és a nyereségességben érdekelt,
- *érdekvédelmi szervezetek*: munkavállalók érdekeit képviselik a vállalkozással szemben,
- *munkavállalók*: jövedelmük bér jellegű, így a biztonság, a vállalkozás stabilitása elengedhetetlen számukra.⁵

2.2. Beszámolási formák és a beszámoló részei

Hazánkban a vállalkozások működését a számvitelről szóló 2000. évi C törvény szabályozza. Számos paragrafusában megfogalmazza, hogy a vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetről kell információt szolgáltatnia a gazdálkodó társaságnak a megbízható és valós kép bemutatása érdekében. A beszámoló részei a mérleg, az eredménykimutatás és a kiegészítő melléklet, ezek közzétételével hozza nyilvánosságra és mutatja be a vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetét.⁶ Attól függően, hogy az adott gazdasági társaság milyen beszámoló készítésére kötelezett készíti el a mérlegét, eredménykimutatását és kiegészítő mellékletét különböző részletezettséggel. Az, hogy egy vállalkozásnak milyen beszámolót kell készítenie a számviteli törvényben kerül meghatározásra, 3 tényező értékhatárához van kötve, mely a mérlegfőösszeg, az éves nettó árbevétel és az átlagosan foglalkoztatottak száma. Az 1. táblázatban láthatóak a beszámolási formák és a hozzájuk kapcsolódó kritériumok. Abban az esetben érvényes a gazdálkodó szervezetre az adott beszámoló készítési kötelezettség, ha két egymást követő évben legalább kettő teljesül a beszámolási formát meghatározó tényezők közül.

Az éves beszámoló, az egyszerűsített éves beszámoló és az összevont, konszolidált éves beszámoló kötelezően tartalmazandó eleme a mérleg és az eredménykimutatáson túl kiegészítő, magyarázó és értékelő kiegészítő melléklet. Egy beszámoló vizsgálatakor a külső szereplő számára egy jól összeállított kiegészítő melléklet elengedhetetlen.⁷ A következőekben az éves beszámolót és az egyszerűsített éves beszámolót készítő vállalkozások kerülnek elemzésre.

1. táblázat: Beszámolási formák

Table 1.: Reporting forms

| Beszámolási kötelezettség formája | Könyvvizelési kötelezettség | Kritériumok |
|--|-----------------------------|--|
| Éves beszámoló | Kettős könyvvitel | Mérlegfőösszeg > 1200 M Ft |
| | | Éves nettó árbevétel > 2400 M Ft |
| | | Átlagosan foglalkoztatottak száma > 50 fő |
| Egyszerűsített éves beszámoló | Kettős könyvvitel | Mérlegfőösszeg < 1200 M Ft |
| | | Éves nettó árbevétel < 2400 M Ft |
| | | Átlagosan foglalkoztatottak száma < 50 fő |
| Mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló | Kettős könyvvitel | Mérlegfőösszeg < 100 M Ft |
| | | Éves nettó árbevétel < 200 M Ft |
| | | Átlagosan foglalkoztatottak száma < 10 fő |
| Egyszerűsített beszámoló | Egyszeres könyvvitel | Törvény vagy kormányrendelet kötelezése esetén |
| Összevont (konszolidált) éves beszámoló | Kettős könyvvitel | Többségi részesedése van |

Forrás: Saját szerkesztés, Orbán (2015) alapján

„A kiegészítő melléklet összeállítását két körülmény nehezíti meg. Szemben a mérleg és az eredménykimutatás jogszabályban rögzített formájával, a kiegészítő melléklet formájára a számviteli törvény nem tartalmaz előírást, a tartalmát szabályozó előírások pedig a kiegészítő mellékletre vonatkozó fejezetrészen kívül a törvény számos további pontján is felbukkannak.”⁸ Ez az információszolgáltatás kapcsán problémákat vethet fel mind a külső, mind a belső érintettek számára. Hiszen a célja, hogy a mérleg és az eredménykimutatás számszerű adatait információkkal kiegészítve hozzájáruljon a gazdálkodó megbízható és valós képének bemutatásába a vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről. Bemutassa

azokat a nem szereplő információkat, melyek a lényegesség alapelvnek megfelelően jelentősen befolyásolják a külső feleket a hű és valós kép alkotásában, a nem kellően részletezett vagy önállóan nem értelmezhető adatok mellé szöveges magyarázatok fűzése. És nem utolsó sorban a vállalkozás valós vagyoni pénzügyi és jövedelmezőségi helyzetének értékelése különböző mutatószámok segítségével.⁹ A különböző beszámolók kiegészítő mellékletében történő információk részletezettsége eltérő.¹⁰

3. Anyag és módszer

A kutatásban 5 vállalkozást választottam ki, melyek a 62-es TEÁOR számú Információ-technológiai szolgáltatást végző vállalkozások voltak. Mindegyik vállalkozás vagy székhelyileg vagy telephelyileg tevékenykedik Debrecenben. Szerettem volna, hogy legyen összehasonlíthatósági alapom, így kiválasztottam egy éves beszámolót készítő vállalkozást az IT Services Hungary Kft.-t és 4 ennél kisebb egyszerűsített éves beszámolót készítő társaságot, melyek kiválasztása már véletlenszerű módon történt. Ezen elemzett vállalkozások a következők: Ozeki Informatikai Kft., Web-Server Kft., Global Software Kft. és a Lansoft Kft. A 2016. évi beszámolójukhoz az Elektronikus Beszámoló Portál segítségével jutottam hozzá, ezek vizsgálatával, elemzésével próbáltam választ találni a már korábban felmerülő kérdésre. A kiegészítő melléklet kellőképpen ellátja-e azt a szerepét, amiért a vállalkozásnak közzé kell tennie, szerepel-e benne minden olyan információ, melyek a megbízható és valós képet tükrözik a vállalkozásról, továbbá a külső felek információszükségleteit kielégítik-e megfelelően.

4.1. A vizsgált vállalkozások bemutatása

A vizsgálatomba 5 debreceni IT szolgáltatást végző vállalkozást vontam bele, melyből egy, az IT Services Hungary Kft éves beszámolót készít, könyvvizsgálattal is alá van támasztva, míg a másik négy vállalkozás ennél kevésbé részletes beszámolót tesz közzé, azaz egyszerűsített éves beszámolót készítenek, illetve nincsen plusz beszámoló ellenőrzés sem, hiszen könyvvizsgálatra nem kötelezettek. A 2. táblázatban a gazdasági társaságokat az értékesítés nettó árbevétele csökkenésének függvényében szemléltetem. Látható, hogy az IT Services Hungary Kft több mint 55 milliárd Ft-os árbevétellel rendelkezik, ehhez képest a legkisebb cég árbevétele 7,2 millió Ft.

2. táblázat: Vizsgált vállalkozások főbb adatai (ezerFt)

Table 2.: Main data of analyzed enterprises (Thousand HUF)

| Megnevezés | IT Services Hungary Kft. | Ozeki Kft. | Web-Server Kft. | Global Software Kft. | Lansoft Kft. |
|------------------------------|--------------------------|------------|-----------------|----------------------|--------------|
| Értékesítés nettó árbevétele | 55 088 647 | 132 497 | 83 967 | 31 925 | 7 200 |
| Adózott eredmény | 2 163 588 | 51 754 | 7 632 | 6 621 | 19 179 |
| Mérlegfőösszeg | 21 764 076 | 127 823 | 83 069 | 36 917 | 7 723 |

Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

4.2. A kiegészítő mellékletek tartalmának vizsgálata

A 2016-os évi beszámolók részeként letöltött kiegészítő mellékletek minden pontját megvizsgáltam, hogy összhangban vannak-e a számviteli törvényben meghatározott előírásoknak. Tanulmányomban azonban csak néhány véleményem szerint fontosabb tételt szeretnék majd kiemelni az általános közzétételi kötelezettségekből, mérleghez, eredménykimutatáshoz kapcsolódó és egyéb, tájékoztató jellegű közzétételi követelményekről egyaránt.

A 3. táblázatban a Számviteli törvény szerint meghatározott néhány közzétételi kötelezettség található a vállalkozás fontosabb adatairól, számviteli politikájáról, értékelési eljárásairól, illetve vagyoni pénzügyi és jövedelmezőségi helyzet elemzéséről. Látható, hogy az IT Services Kft. minden egyes pontot közzétett a kiegészítő mellékletében, míg a többi cég esetében figyelhetőek meg hiányosságok. Leginkább az értékelési eljárásokat, értékvesztést, értékcsökkenést, értékhelyesbítést szeretném kiemelni, hiszen látható, hogy mind a négy vállalkozásban vannak hiányosságok. Fontos egy befektető számára, hogy az adott gazdaság hogyan is értékeli az eszközeit, hiszen a törvény lehetőséget ad különböző értékelésekre. Továbbá a vagyoni, pénzügyi jövedelmi helyzet elemzése különböző mutatószámok segítségével minden vállalkozásnál megtörtént, viszont a mögöttes tartalom nem lett kifejtve a kiegészítő mellékletben, azaz az adott mérleg vagy eredménykimutatás tétele miatt is változott a tárgyévra az előző évhez képest.

3. táblázat: Általános közzétételi követelmények

Table 3.: General disclosure requirements

| Megnevezés | IT Services Kft. | Ozeki Kft. | Web-Server Kft. | Global Software Kft. | Lansoft Kft. |
|--|------------------|---|---|---|-----------------------------|
| Székhely/Telephely | OK | X | OK | OK | X |
| Tulajdonosok, tagok, a velük szemben lévő járandóságok, kölcsön, kötelezettség | OK | OK | Tulajdonosi összetétel van | Tulajdonosi összetétel van | OK |
| Számviteli politika meghatározó elemei | OK | OK | OK | OK | X |
| Értékelési eljárások, ÉCS, Értékvesztés, Érték-helyesbítés | OK | Hiányzik: értékvesztés, érték-helyesbítés | Hiányzik: értékvesztés, érték-helyesbítés | Hiányzik: készlet-értékelés érték-helyesbítés | Hiányzik: érték-helyesbítés |
| Könyvelő/Könyvvizsgáló adatai | OK | X | OK | OK | X |
| Vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzet elemzése | OK | OK | OK | OK | OK |

Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

A számviteli törvény szerint a mérleghez kapcsolódó közzétételi kötelezettségek a kiegészítő mellékletben az vizsgált vállalkozásokra vonatkozóan a 4. táblázat tartalmazza. Az előzőhöz hasonlóan az IT Services Kft.-nél minden tétel részletezve van a kiegészítő mellékletben, míg a többi cégnél ismét hiányosságok találhatóak, melyek a tájékozottságot befolyásolják.

4. táblázat: Mérleggel kapcsolatos közzétételi kötelezettségek

Table 4.: Balance Sheet-related disclosure requirements

| Megnevezés | IT Services Kft. | Ozeki Kft. | Web-Server Kft. | Global Software Kft. | Lansoft Kft. |
|---|------------------|---|-----------------|----------------------|--------------|
| Immateriális javak, tárgyi eszközök mozgástábla | OK | Befektetett eszközök összevontan vannak | OK | OK | X |
| Értécsökkenés, terven felüli ÉCS mozgástábla | OK | Hiányzik: Immateriális javak | OK | OK | OK |
| Értékhelyesbítés mozgástábla | OK | X | X | OK | X |
| Jelentős időbeli elhatárolások alakulása | OK | X | X | OK | X |
| Lekötött tartalék jogcímenként | OK | X | X | OK | OK |

Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

Az Immateriális javak és a tárgyi eszközökkel kapcsolatban egy mozgástáblát kell közzétenni, mely azt jelenti, hogy az adott mérlegtétel nyitó értékét, tárgyévi növekedését és csökkenését, valamint a záró értékét tartalmazza. Az értécsökkenéssel kapcsolatban szintén mozgástábla közzététele kötelező, viszont az Ozeki Kft-nél a mérlegben szereplő Immateriális javak értécsökkenése nem kerül részletezésre. A tárgyévben felmerült, de nem a tárgyévet terhelő költségeket, bevételeket el kell határolnia a vállalkozásnak, így az aktív és passzív időbeli elhatárolások alakulását szintén részleteznie kell a gazdálkodásnak, ezt a vizsgált 5 vállalkozásból 3 nem tette meg.

5. táblázat: Eredménykimutatással kapcsolatos közzétételi kötelezettségek

Table 5.: Income Statement-related disclosure requirements

| Megnevezés | IT Services Kft. | Ozeki Kft. | Web-Server Kft. | Global Software Kft. | Lansoft Kft. |
|--|------------------|------------|-------------------|----------------------|--------------|
| Értékesítés nettó árbevétele főtevékenységi megbontásban | X | X | X | X | X |
| Exportértékesítés árbevétele | OK | X | OK | X | X |
| Jelentős igénybe vett szolgáltatások | OK | X | X | X | X |
| Kivételes nagyságú bevétel, költség, ráfordítás | OK | X | Nincs részletezve | X | X |

Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

A következő nagyobb rész a kiegészítő mellékletben az eredménykimutatás tételeihez kapcsolódó kiegészítések, adatok, információk közzététele, ezt az 5. táblázat mutatja be a vizsgált vállalkozásokra vonatkozóan. Ahhoz, hogy a külső szereplők az árbevételét meg tudják vizsgálni az adott cégnek, annak főtevékenységi megbontásban azt közzé kellene tennie. Ezt egyik elemzett vállalkozás sem tette meg a 2016-os üzleti évre vonatkozó beszámolójában. Az árbevétellel kapcsolatban továbbá az exportértékesítés árbevételét külön be kell mutatni, méghozzá a termékértékesítéshez és szolgáltatásnyújtáshoz kapcsolódóan külön-külön. Ez a táblázatból látható, hogy az elemzett cégek 40%-a, azaz kettő ismertette. Ha a költségeket, ráfordításokat vizsgáljuk, akkor fontos az igénybe vett szolgáltatások költségeit bemutatni, ezt csak az éves beszámolót készítő IT Services Kft. tette meg. Továbbá minden olyan kivételes nagyságú bevételt, költséget, ráfordítást be kell mutatni az

adott cégnek, mely a tárgyévben jelentős, illetve eltér az előző évihez képest. Ezt szintén az IT részletezte, a Web-Server közzétette, de nem részletezte, a Lansoft Kft.-nél pedig az eredménykimutatásából látszik, hogy az Egyéb bevételei jelentősen megnöttek, viszont nem lettek bemutatva, hogy mi is ennek az oka. A vizsgált másik két vállalkozás semmilyen információt nem tett közzé a bevételeiről, költségeiről, ráfordításairól.

Az utolsó nagyobb része a közzétételeknek a kiegészítő mellékletben a környezetvédelemhez kapcsolódó költségek, eszközök bemutatása, illetve az adózott eredménnyel kapcsolatos levezetések, felhasználások. Ezt a 6. táblázat szemlélteti.

6. táblázat: Egyéb közzétételi kötelezettségek

Table 6.: Other disclosure requirements

| Megnevezés | IT Services Kft. | Ozeki Kft. | Web-Server Kft. | Global Software Kft. | Lansoft Kft. |
|---|------------------|----------------------------|------------------------------|----------------------|--------------|
| Adózott eredmény levezetése | OK | Hiányzik: módosító tételek | Hiányzik: Eredmény levezetés | OK | OK |
| Adózott eredmény felhasználására vonatkozó javaslat | OK | X | X | X | X |
| Környezetvédelem | X | OK | OK | OK | OK |

Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

Az adózott eredmény felhasználására vonatkozó javaslatot csak az IT Kft. tette közzé, míg az adózott eredmény levezetését szinte mindegyik vizsgált cég, kisebb hiányosságokkal. A környezetvédelemmel kapcsolatos költségeket, ráfordításokat, eszközöket viszont az IT Kft. kivételével minden vizsgált cég bemutatta, még ha nem is volt az adott üzleti évben neki.

5. Összefoglalás

Jelen tanulmány érzékeltetni kívánta azt, hogy a kiegészítő melléklet, melynek célja a külső szereplők tájékoztatása lenne számos vállalkozásnál nem állja meg a helyét. Míg az éves beszámolót készítő és könyvvizsgálattal is alátámasztott cég kiegészítő melléklete a számviteli törvény előírásainak szinte 100%-ban megfelel, addig az egyszerűsített éves beszámolót készítő vállalkozások kiegészítő melléklete számos hiányosságot tartalmaz, mind az általános, tájékoztató jellegű közzétételi kötelezettségek terén, mind a mérleg és eredménykimutatáshoz kapcsolódó információk, adatok, magyarázatok közzétételei terén.

Jegyzetek

1. Kozma A. (2001): Vázlatok a számvitel tanulásához 1. köt.: Általános számviteli és könyvviteli ismeretek, Keletlombard Kft., Debrecen, 2001.
2. Tóthné E. (2012): A kiegészítő melléklet szerepe és tartalma a számviteli információ hordozta megbízható és valós kép” kialakításában, Doktori (PhD) értekezés, Sopron, 2010., 2012. ISBN 978-963-334-072-1
3. Sztanó I. (2013): A számvitel alapjai, Perfekt Zrt. 2013, ISBN 9789633948217
4. Kresalek P. (2007): Beszámolási hajlandóság és a számviteli beszámolók hasznosításának hazai gyakorlata, Budapesti Gazdasági Főiskola, Magyar Tudomány Napja, 2007., 251–263. pp.
5. Laáb Á. (2006): Számviteli alapok, Typotex kiadó 2006, 70. pp.

6. Kerezsi D. (2017): A kiegészítő melléklet szerepe a piaci szereplők tájékoztatásában, *International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS)* Vol. 2. (2017). No. 4. DOI: 10.21791/IJEMS.2017.4.17., 202–212. pp.
7. Böcskei E.–Fenyves V.–Zsidó K.–Bács Z. (2015): Expected Risk Assessment–Annual Report versus Social Responsibility SUSTAINABILITY (ISSN: 2071-1050) 7: (8) pp. 9960– 9972.
8. Kardos P.–Tóth M. (2011): A kiegészítő melléklet Számviteli Tanácsadó, 2011/1. szám.
9. Számviteli Levelek, 2017., http://szamvitelilevelek.hu/az_eves_beszamolo/
10. Fenyves V.–Dékán Tamásné Orbán I.–Bács Z.–Böcskei E. (2015): Representation of the going concern concept in the financial statements NAUKI O FINANSACH – FINANCIAL SCIENCES (ISSN: 2080-5993) (eISSN: 2449-9811) 2015/4: pp. 24–38.

Felhasznált irodalom

- Böcskei E.–Fenyves V.–Zsidó K.–Bács Z. (2015): Expected Risk Assessment–Annual Report versus Social Responsibility SUSTAINABILITY (ISSN: 2071-1050) 7: (8) pp. 9960– 9972.
- Fenyves V.–Dékán Tamásné Orbán I.–Bács Z.–Böcskei E. (2015): Representation of the going concern concept in the financial statements NAUKI O FINANSACH – FINANCIAL SCIENCES (ISSN: 2080-5993) (eISSN: 2449-9811) 2015/4: pp. 24–38.
- Kardos P.–Tóth M. (2011): A kiegészítő melléklet Számviteli Tanácsadó, 2011/1. szám.
- Kerezsi D. (2017): A kiegészítő melléklet szerepe a piaci szereplők tájékoztatásában, *International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS)* Vol. 2. (2017). No. 4. DOI: 10.21791/IJEMS.2017.4.17., 202–212. pp.
- Kozma A. (2001): Vázlatok a számvitel tanuláshoz 1. köt.: Általános számviteli és könyvviteli ismeretek, Keletlombard Kft., Debrecen, 2001.
- Kresalek P. (2007): Beszámolási hajlandóság és a számviteli beszámolók hasznosításának hazai gyakorlata, Budapesti Gazdasági Főiskola, Magyar Tudomány Napja, 2007., 251–263. pp.
- Laáb Á. (2006): Számviteli alapok, Typotex kiadó 2006, 70. pp.
- Orbán I. (2015): A beszámolási kötelezettség In: Szerk: Fenyves V. Alapvető pénzügyi és számviteli ismeretek a gyakorlatban, Debreceni Egyetem, 2015, 69–76. pp.
- Sztanó I. (2013): A számvitel alapjai, Perfekt Zrt. 2013, ISBN 9789633948217
- Tóthné E. (2012): A kiegészítő melléklet szerepe és tartalma a számviteli információ hordozta megbízható és valós kép” kialakításában, Doktori (PhD) értekezés, Sopron, 2010., 2012. ISBN 978-963-334-072-1
- Számviteli Levelek, 2017., http://szamvitelilevelek.hu/az_eves_beszamolo/

AZ EMBERI TÉNYEZŐ ÁLTAL GENERÁLT KOCKÁZATOK ÉS BIZONYTALANSÁGOK KEZELÉSE A FELSŐOKTATÁSBAN

MANAGING THE HUMAN FACTOR GENERATED RISKS AND UNCERTAINTIES IN HIGHER EDUCATION

KATONA-KIS VIKTÓRIA PhD-hallgató

Óbudai Egyetem Biztonságtudományi Doktori Iskola

Abstract

Risk and uncertainty are topics that have been a concern to professionals for a long time. Specialization in these topics was not important back then but with decades passing it grew to a legitimate profession with extensive literature.

Many fields produced new definitions which show us a diverse picture. At the same time the methods of risk analysis and risk handling began to develop. After reviewing these topics below, i will examine the sector of higher education and try to interpret the concepts related to risks and uncertainties, identifying the risk bearers, the types of risks and i will put an emphasis on the examination of the human factor and the risk handling possibilities related to it. Just like in other areas, here we also have to highlight the importance of the human factor in the system. In higher education, it is indeed important to manage the inherent risks and uncertainties.

1. Bevezetés

A kockázat és a bizonytalanság átszövi életünket, de nem túl gyakran gondoljuk át mit is takarnak ezek a fogalmak. Az évek során több területen, sokféle megfogalmazás született körülírásukra. A mindennapokban általában negatív teóriák kapcsolódnak hozzájuk, ugyanakkor a bizonytalanság akár pozitív töltetű is lehet, hiszen csupán azt takarja, hogy nem tudjuk pontosan egy bizonyos esemény következményeit. A kockázat kapcsán elsődlegesen a különböző biztosításaink juthatnak eszünkbe, mivel általában ezek segítségével igyekszünk ellensúlyozni bizonyos negatív események jellemzően pénzügyi vonzatait. Legáltalánosabb a kötelező gépjármű felelősségbiztosítás, de ide sorolható a casco, a lakásbiztosítás, vagy a különböző egészség- és utasbiztosítások. Azonban a témakör túlmutat a személyes kockázatok megítélésén és enyhítésén, olyan globális gazdasági, természeti, egészségügyi vagy műszaki kockázatok felismerése, értelmezése, elemzése és kezelése a szakemberek feladata, amelyek jelentősen befolyásolják a következő évtizedek alakulását. Csakúgy, mint a felsőoktatási szektor jövője, amelyben a hallgatóknak, oktatóknak és maguknak az intézményeknek is számos kockázattal és bizonytalansággal kell megküzdeniük egy folyamatosan változó környezetben.

2. A kockázat és bizonytalanság értelmezése, elemzése és kezelése

A kockázat fogalmához valamilyen negatív esemény vagy tendencia bekövetkezésének lehetőségét kapcsoljuk a mindennapokban. Mindannyian különböző veszélyeknek vagyunk kitéve, melyek közvetlenül testi épségünket, anyagi javainkat, környezetünket, társadalmunkat fenyegethetik időszakosan, vagy akár tartósan is.¹ A kockázat és a bizonytalanság fogalmának leírására többféle koncepció létezik, amelyek egészen az ókorig nyúlnak vissza. Az évek során persze jelentősen módosultak a különböző meghatározások és annak ellenére, hogy már régóta foglalkoztak a problémával egészen a XIX. századig nem tekintették a tudomány részének.² Az egyik első definíció Frank Knight (1921) tollából származik, melynek keretében rögtön éles határvonalat húzott a kockázat és bizonytalanság fogalmai között. Az általánosan elfogadott vélekedés alapján a kockázat olyan kedvezőtlen helyzetben nyer értelmet, amikor ismerjük az adott esemény lehetséges következményeit és az ezekhez kapcsolódó bekövetkezési lehetőségeket. Ezzel szemben bizonytalanság esetén a kimeneteli lehetőségeket a döntéshozók nem ismerik.³

A világ és a tudomány fejlődésével a fenti fogalmak egyre nagyobb figyelmet kaptak és számos különböző értelmezés látott napvilágot. A szakemberek is realizálták, hogy nem csupán néhány kiemelt szférában van szükség a kockázatok és bizonytalanságok felderítésére és kezelésére, hanem az élet csaknem minden területén. Így szinte példátlan mennyiségű meghatározás lelhető fel a különböző szakirodalmakban, attól függően, hogy milyen témához kapcsolódóan igyekszünk informálódni. Érdekesség, hogy az értelmezések mennyire különbözőek az egyes területeken, azonban jobban belegondolva ez természetes jelenség, hiszen összehasonlíthatatlan kockázatok és bizonytalanságok jellemzik például a műszaki világot és a gazdasági tendenciákat. Egy azonban biztos: függetlenül attól, hogy a tudomány vagy a mindennapi élet mely részén vizsgálódunk, általánosan kijelenthető, hogy zérus kockázat nem létezik.⁴

Eletünk során folyamatosan döntések meghozatalára kényszerülünk, legyen az olyan egyszerű, mint hogy milyen ruhát vegyünk fel reggel, vagy egy sokkal bonyolultabb munkahelyi vezetői döntés. Ezek kapcsán igyekszünk minél több információ birtokába jutni, hogy megkönnyítsük választásunkat. Azonban hiába veszünk fel nyári ruhát, miután a reggeli időjárásjelentés szikrázó napsütést jósolt, ha már délelőtt kiszakad a harisnyánk és ekkor már jobb döntésnek tűnik inkább egy nadrág viselése. Tehát némi bizonytalanság mindig megmarad, azonban minél több információ birtokába jutunk, annál jobban megismerhetjük a kapcsolódó kockázatokat is. A rendelkezésre álló információk tágulása azonban általában inkább rámutat arra, hogy mennyire hiányos a tudásunk.⁵

Az kockázatok és bizonytalanságok felismerése egy-egy helyzet kapcsán igen fontos tényező, azonban az ezek elemzésére és kiváltképp kezelésükre irányuló stratégiák kidolgozására mindenképpen szükség van a siker érdekében. A kockázatelemzés keretében meg kell határoznunk a különböző eredetű elfogadható kockázatokat, hogy értékelni tudjuk az ezeket enyhítő intézkedéseket úgy, hogy közben erőforrásainkat a lehető legjobban tudjukallokálni a biztonsági előnyök kihasználása érdekében.⁶ Tehát a döntéshelyzetek megoldása túlmutat a kapcsolódó kockázatok és bizonytalanságok meghatározásán, a kulcs a kezelésükben rejlik. Itt is többféle módszer látott napvilágot attól függően, hogy milyen területen értelmezték a fogalmakat és milyen alapelvek szerint dolgozták ki kockázat és bizonytalanság kezelési stratégiájukat. A különböző kockázatforrások különböző kockázattípusokat szülnek, így különböző hatásokkal bírnak, melyek kezelése szintén eltérő cselekvéseket indukál. A kockázatok sorolhatók tágabb (műszaki, gazdasági, pszichológiai, szociológiai) kategóriákba,⁷ vagy egészen részletes kisebb csoportokba is, a teljesség

igénye nélkül például: műszaki, természeti, gazdasági, környezeti, emberi, politikai, egészségügyi, biztonsági.

Pénzügyi területen például már 1738-ban kiemelte Daniel Bernoulli a diverzifikáció, azaz a megosztás fontosságát. A kockázatok kezelése érdekében kiindulhatunk különböző statisztikai adatokból és azok elemzéséből, melyek segítségével igyekezhetünk a jövőbe tekinteni, de egyes álláspontok szerint csupán közelítő értékek birtokába juthatunk, a jövőbeli folyamatok és következményeik maradéktalan felvázolása lehetetlen.⁸ Műszaki területen egészen más szemléletmód mentén szükséges felmérni és kezelni a kockázatokat. Mérnöki alapú kockázatelemzés során például segítségünkre lehet a hibafa, az eseményfa analízis, vagy a múltbeli események statisztikai elemzése és extrapolálása. A tervezés és a különböző döntések tekintetében bizonyos specifikációk és szabványok mentén történik a fejlesztés, figyelembe véve a teljes élettartamot és a várható igénybevételeket is. Természeti kockázatok esetén az új irányvonalak szerint a kockázatkezelésnek inkább a megelőzésre, mintsem a már bekövetkezett károk enyhítésére kellene fókuszálnia.⁹

A kockázatkezelés során kiemelt szerepet kap elsődlegesen az, hogy helyesen azonosítsuk a kezelendő területeket és problémákat, készítsünk terveket a különböző cselekvésekre vonatkozóan, legyen a rendszerben visszacsatolás és kommunikáció, valamint a rendszer-szemlélet érvényesüljön és ennek keretében több terület együttműködve dolgozzon a kockázatkezelési feladatokon. Azonban bármilyen fejlett eljárásokat vagy technológiákat alkalmazunk is, nem szabad elfelejteni, hogy egy adott rendszer leggyöngébb láncszeme továbbra is az ember.¹⁰ Az emberi tényező megjelenik minden területen, még a legfejlettebb műszaki, vagy IT rendszerekben is. A felsőoktatás szempontjából pedig kiemelt jelentősége van, hiszen az egész struktúra mozgatórugója az ember, a kommunikáció, és az emberi kapcsolatok, akár az intézmények, akár a befogadói oldalról szemléljük a lehetséges eseményeket.

3. Kockázat és bizonytalanság a felsőoktatásban

A felsőoktatási szektornak folyamatosan meg kell újulnia, elengedhetetlen követnie a különböző környezeti változásokat, legyenek azok akár politikai, pénzügyi, társadalmi, kulturális vagy demográfiai jellegűek. Sokféle elvárásnak szükséges megfelelniük az intézményeknek. Hallgatói oldalról természetes elvárás, hogy piac képes képzési palettával, minőségi oktatási színvonallal, modern infrastruktúrával és pezsgő hallgatói élettel találkozzanak abban a felsőoktatási intézményben, melyben megkezdik tanulmányaikat. Az oktatók és a működési hátteret biztosító további munkatársak megfelelő munkakörnyezetet, bérezést, továbbképzési lehetőségeket és légkört várnak a munkahelyüktől. Az állami szféra hatékony együttműködést, korrekt gazdálkodást és szabálykövető munkát követel a fenntartása alá eső intézményektől. A társadalom és a munkaerőpiac pedig a következő évek, évtizedek jól képzett mérnökeinek, orvosainak, gazdasági- és egyéb szakembereinek megjelenését és értékteremtő tevékenységét igényli. Ugyanakkor a képzési szektor a friss keresleti változásokat bizonyos átállás és természetesen a képzési idő múltával képes csak követni, amely jelentősen rontja a gyors reagálás lehetőségét.

Ilyen sok elvárásnak nem könnyű megfelelni, különösen folyamatosan változó szabályozási környezetben, figyelembe véve a piaci fordulatokat is. Így a tervezés és az intézményi működés igen sok bizonytalanságot és kockázatot rejt magában. Ezeket a kockázatokat különféle módokon számbavehetjük és elemezhetjük. A kockázatforrások tekintetében számolhatunk külső-, illetve belső fenyegetettségekkel, ezeken belül pedig számos

alcsoporthoz különböztethetünk meg. Az általánosan megfogalmazott kockázattípusok itt is megjelenhetnek (gazdasági, emberi, műszaki, szakmai felelősség), azonban a szektorra jellemző egyedi elemekkel is számolni kell a tervezés és működés során. Annyira komplex és sok szereplőt felvonultató ez a rendszer, hogy érdemes a felmerülő kockázatokat és bizonytalanságokat valamilyen szisztémát követve katalogizálni. Elsődlegesen azt érdemes tisztázni, hogy a szférában milyen személyek, illetve intézmények viselhetik a megjelenő kockázatokat, hiszen annak tükrében, hogy milyen szemszögből szemléljük az eseményeket, egészen más területek kerülhetnek a fókuszba. Gondoljunk csak bele: egy oktatónak merőben más bizonytalanságokkal kell számolnia, mint egy hallgatónak, nem is beszélve az intézményi kockázatokról. Az alábbi ábra szemlélteti azokat a csoportokat, ahol felmerülhetnek a felsőoktatással kapcsolatos kockázatok, illetve bizonytalanságok.

1. ábra: Bizonytalanság- és kockázatviselők a felsőoktatásban
Figure 1.: Uncertainties and risk managers in higher education



Jól látszik, hogy igen sok szemszögből szükséges a vizsgálódás, célszerű az egyes csoportokat külön-külön további elemzés alá vetni. A kockázatok és bizonytalanságok feltárásához és rendszerbe foglalásához segítségül hívható a sokak által kedvelt SWOT analízis, így a további tervezéshez már bizonyos alapinformációkkal rendelkezhetünk a különböző kockázatviselő csoportokra fókuszálva. Az elemzés által katalogizálhatók bizonyos előre meghatározott tárgykörökben a jellemző gyengeségek, erősségek, lehetőségek és veszélyek.¹¹

Ahogy azt már láthattuk a bizonytalanságot alapvetően az különbözteti meg a kockázattól, hogy ez utóbbi esetén tudatában vagyunk annak, hogy bizonyos események következményei milyen valószínűséggel jelentkezhetnek. Bizonytalanság esetén pedig vagy egyáltalán nem tudunk a lehetséges eseményekről, vagy nem tudjuk melyik fog bekövetkezni. Ezek alapján a kockázatok megfogalmazásának megalapozásához segítséget nyújthat a „gyengeségek” és a „veszélyek” csoportja, bár itt még a hozzájuk kapcsolódó következményekről és a valószínűségekről nem tudunk tájékozódni, mégis kiindulási pontnak megfelelő lehet. Korábban szintén említésre került, hogy a bizonytalanságok nem feltétle-

nül negatív töltetűek, így ezek számbavételéhez segítségül hívhatjuk a „veszélyek”, vagy akár a „lehetőségek” kategóriáit is. A veszélyek inkább külső hatások eredményei, melyek függetlenek a vizsgált csoporttól, így ezek inkább a bizonytalanságok megalapozásához kapcsolódhatnak, míg a gyengeségek már tényként kezelt hátrányok, melyekről minden bizonnyal több információval rendelkezik a csoport.

Tekintsük át példaként a hallgatói oldalt. Az analízis felállításához ismerünk kell a csoport alapvető tulajdonságait, de legfőképpen céljait. A hallgatók esetén a felsőoktatásba bekerülve a legalapvetőbb cél az, hogy időben, lehetőleg az előírt tanmenet szerint eredményes záróvizsgát tegyenek és oklevélhez jussanak.

Példaként egy átlagos felsőoktatási intézmény esetén a hallgatói eredményesség SWOT-analízise a Mellékletben megtalálható *1. táblázat* szerint alakulhat. Az elemzés mentén a bizonytalanságok csoportjába gyűjthetjük a folyamatosan változó környezetet, a finanszírozási változásokat, vagy a generációs és motivációs átalakulásokat. Egyértelműen a kockázatok közé sorolható a sikeres oklevélszerzés tekintetében többek között az, ha egy hallgató alacsonyabb hozott pontszámmal kerül be a felsőoktatásba, ha nem rendelkezik nyelvismerettel, ha nem tudja beosztani az idejét, ha nem állnak rendelkezésére megfelelő és modern eszközök, ha az oktatói nem kompetensek, illetve a lemorzsolódás jelensége maga is leírja az egész rendszerben rejlő kockázatot. Ez utóbbi tényezők mérhetők és statisztikai adatokkal jól körülríhatók, így a következményeik is behatárolhatók. Ilyen tekintetben talán maga a lemorzsolódás írja le számszerűen legjobban a hallgatói eredményesség (sok esetben eredménytelenség) alakulását. Általános megfogalmazás alapján azok sorolhatók ide, akik egy adott képzést végzettség nélkül fejeznek be.¹² Tehát az elemzés elején megfogalmazott célt ezek a hallgatók nem teljesítik, tehát valamiképpen számszerűsíthető annak esélye, hogy sikeresek, vagy sikertelenek lesznek-e. Megdöbbentő, hogy az alapképzéseken átlagosan 36 százalékra tehető a lemorzsolódó hallgatók aránya.¹³ Ez képzési területtől függően sokkal magasabb, de akár nullához közelítő is lehet. Egyébként már a felsőoktatásba kerülő hallgatók létszáma is szűkülő tendenciát mutat az elmúlt években, a KSH adatai szerint a 2005/2006-os tanévhez képest a hallgatói létszám a teljes ágazatban több, mint 30%-ot csökkent.¹⁴

Ha áttekintjük a SWOT-analízist, vagy a kiemelt lehetséges bizonytalanságokat és kockázatokat jól látszik, hogy ezen a területen rendszerben kell gondolkodni, hiszen az egyes csoportok nagyon is hatnak egymásra. Amennyiben az oktatók nem tudják átadni a tudást vagy nem jut elég forrás a laborok eszközeire, a sikeres záróvizsga is távolabb kerül a hallgatók számára. Azonban mind közül a legjelentősebb jelen lévő kockázattípus az emberi tényező. Ez sok területen befolyásoló, ugyanakkor olyan emberközpontú közegben mint a felsőoktatás, a legfontosabbnak tekinthető. Érdekesség, hogy még műszaki rendszerekben is a balesetek előidéző okai között minden esetben megtalálható az emberi tényező.¹⁵

1. táblázat: GYELV-elemzés, felsőoktatásbeli hallgatói eredményesség²¹

Table 1.: SWOT-analysis, student achievement in higher education

| | |
|--|--|
| <p>ERŐSSÉGEK</p> <p>Duális képzés bevezetése Erős gyakorlati képzés Munkaerőpiacon hasznosítható versenyképes tudás biztosítása Intézményi ösztöndíjak Erős oktatói alapgárda (szakértelem, pedagógiai kompetencia) Oktatók hallgatói véleményezésének rendszere Légkör, szabadidő Tantervi tárgyak egymásra épülése Egyértelmű belső szabályzatok (szabályok betartatása) Következetesség Jó ipari és partnerkapcsolatok Nemzetközi kapcsolatok Fejlődő infrastruktúra Hallgatói eredményesség monitorozásának lehetősége Lemorzsolódás tényének figyelemmel kísérése, beavatkozási pontok keresése Rendezett, stabil pénzügyi helyzet Keresett képzések, idegen nyelvű képzések Szakkollégiumok</p> | <p>GYENGESÉGEK</p> <p>Lemorzsolódás jelensége Hozott hallgatói tudás hiányosságai Nyelvismeret hiánya Bemeneti vizsgálódás (hallgatói kompetenciák, motivációk, hozott tudás, tanulási stílus, ...) hiánya Hallgatói felzárkóztató programok hiánya Oktatói gárda elöregedése, utánpótlás hiánya Oktatók esetleges pedagógiai hiányosságai Pedagógia, metodikai változások szükségessége Motivációs rendszer hiányosságai (pl. anyagi) Oktatók mentorálása Oktatói túlterhelés Légkör, hallgatói csoportok, szervezett szabadidős tevékenységek Sok esetben régi épületek, laborok, eszközök használata Forráshiány Külső oktatók alkalmazásának korlátai Ellenőrzési-értékelési rendszer problémái Hallgatói időbeosztás problémái</p> |
| <p>LEHETŐSÉGEK</p> <p>Magyar Állami Ösztöndíj rendszer Egyéb ösztöndíjak Pályázati tevékenység Tantervek fejlesztése (folyamatos korszerűsítés, munkaerő-piaci elvárásoknak való megfelelés) Generációk változásai Műszaki, gyakorlati képzési fókuszba helyezése Központi programok (pl. nyelvvizsga mentés) K+F lehetőségek bővülése Fejlődő kommunikáció az ágazati vezetéssel</p> | <p>VESZÉLYEK</p> <p>Folyamatosan változó jogszabályi, intézményi környezet Változó szakstruktúra Bemeneti és kimeneti követelmények ellentmondásai (közép- és felsőoktatás) Demográfiai változások Finanszírozás szűkülése Generációk változásai Oktatói elvándorlás Nincs világos ágazati politika Bonyolult közbeszerzési és pályázati rendszerek Hallgatói kompetenciák, motivációk, hozott tudás változása</p> |

(Saját szerkesztés)

Amennyire kézenfekvő kockázatkeltő tényező az ember a felsőoktatás rendszerében, annyira nagy kihívás az általa keltett kockázatokat kezelni. Műszaki területeken számokkal világosan leírható és bizonyítható jelenségek kockázatkezelésére számos megoldás létezik. Az emberi tényező azonban egyénfüggő és változatos, bár megfigyelhetők bizonyos tendenciák és részletes megfigyeléseket követően alkalom nyílik általánosításra is. A kérdés az, hogy milyen lehetőségeink lehetnek az emberi tényező által generált kockázatok kezelésére? Az alábbiakban számba veszek néhány eshetőséget a példaként vett hallgatói sikerességgel párhuzamosan vizsgálva:

- Oktatás: a legfontosabb kockázatsökkentő tényező azokban az esetekben, mikor a kockázatok emberi eredetűek.¹⁶ Érdekes belegondolni, hogy a felsőoktatásban, ahol a hallgatók számára csaknem minden az oktatásról szól az ő szempontjukból kockázatsökkentő tényező lehet maga az oktatás. Ha a hallgatói eredményességet és annak kockázatait vizsgáljuk, akkor az oktatás alatt a tantervi anyagokon túlmutatva természetesen egyéb témakörökre is gondolnunk kell. Ilyen lehet például a tanulás-

módszertan, az időmenedzselés, vagy a tapasztaltabb hallgatók általi mentorálás. Ezekkel az eszközökkel a hallgatók növelni tudják hatékonyságukat tanulmányaik során.

- Kommunikáció: felfogható kockázatmenedzselő eszközként.¹⁷ Lényeges leszögezni, hogy a kockázat-kommunikációhoz azonnal megoldást is szükséges kínálni a kockázat tényének ismertetése mellett. Hallgatói oldalról már elve az is hasznos, ha személyesülnek a tanulási hatékonyságukat veszélyeztető kockázatokról. Ezeket az információkat megkaphatják más hallgatóktól, oktatóktól, családjuktól vagy akár direkt erre a célra létrehozott fórumokon. Érdemes összekapcsolni ezeket az eseményeket a már előbb említett oktatási folyamattal, melynek keretében rögtön megoldási lehetőségeket és metodikákat is kapnak a hallgatók az információk mellé.
- Biztonsági tudatosság: veszélyérzetként értelmezhető akár személyes, de akár ezen túlmutató szervezeti szinten is a biztonságot fenyegető kérdésekben.¹⁸ A hallgatók is érzékelhetnek bizonyos veszélyeket, melyek tudatában eredményesebben dolgozhatnak oklevelük megszerzésén.
- Helyes önértékelés és kompetencia: érdekesség, hogy akik túlértékelik magukat ezekben a témakörökben, általában alábecsülik a kockázatokat, ellenkező esetben pedig túlzott elővigyázatosság jellemző.¹⁹
- Emberi tartalékolás: bár leginkább műszaki területen értelmezhető az emberi tartalékolás fogalma, melynek kulcstényezője az ellenőrzés,²⁰ de az ellenőrzés megvalósul a felsőoktatási folyamatokban is, mely felhasználható a kockázatkezelés hallgatói sikerességre irányuló elemeiben. Érdemes lehet az ellenőrzési pontokat és stratégiákat minden intézményben átgondolni és nagyobb hangsúlyt fektetni a köztes tudás ellenőrzésre is, mely az oktatók számára visszacsatolást jelent munkájuk eredményességét illetően.

A fentiekben túl számos más módszer is alkalmazható, a leghatékonyabb eljárások szinte egyénfüggőnek tekinthetők, hiszen minden hallgató más és más képzesi háttérrel, motivációkkal, kompetenciákkal, tanulási módszerekkel és információkkal ellátva igyekszik elérni kitűzött céljait.

4. Összegzés

A bizonytalanságok és kockázatok kezelése kapcsán elsőként műszaki, gazdasági, vagy egyéb olyan globális területek jutnak eszünkbe, amelyek a társadalom nagy szeletét, vagy egészét érinthetik. Talán éppen nem a felsőoktatás kockázatai foglalkoztatják elsősorban a közvéleményt, azonban ez is nagymértékben befolyásolhatja a jövőbeli társadalmi, gazdasági vagy munkaerőpiaci folyamatokat. Ezért érdemes lehet foglalkozni a témával akár ágazati vezetési szinten, akár a konkrét érintettek szintjén. A szakirodalmakban számos hivatkozást találhatunk a kockázatok és bizonytalanságok témakörében, akár gazdasági akár műszaki oldalon vizsgálódunk. Azonban a felsőoktatást górcső alá véve már nem olyan könnyű felkutatni általános megfogalmazásokat a kockázatok kapcsán, különösen nem a kezelésükre vonatkozóan.

Az egyik legjelentősebb terület, amely a kockázatok tekintetében a felsőoktatási szektorban érdeklődésre tarthat számot, a hallgatói lemorzsolódás kérdése. Itt a probléma gyökerét az adja, hogy a hallgatók végzettség megszerzése nélkül hagyják el a rendszert. Ez természetesen számukra jelenti a legnagyobb nehézséget, azonban például maguknak az intézményeknek is kockázatos ez a jelenség, hiszen a létszámadatokkal való tervezés ki-

emelt fontosságú számukra. Ezért a kockázatkezelésnek a felsőoktatásban is van létjogosultsága, még ha a szűkös források és a szerteágazó feladatok nem is engedik kellőképpen kibontani a témát az intézmények és a többi érintett számára.

Jegyzetek

1. Vajda György (1998): Kockázat és biztonság. Akadémiai Kiadó, Budapest.
2. Krómer István (2011): Bizonytalanságok szerepe az extrém természeti veszélyforrások elleni védekezési stratégiákban. Elektrotechnika. 2011/10. pp. 5–10.
3. Uo.
4. Marx György (1999): Születni veszélyes. Magyar Tudomány. 1999/1. pp. 9–27.
5. Bélyácz Iván (2011): Kockázat, bizonytalanság, valószínűség. Hitelintézeti szemle. 10. évf. 2011/4. pp. 289–313.
6. Paté-Cornell, Elisabeth (2002): Risk and Uncertainty in Government Safety Decisions. Risk Analysis. Vol. 22. Issue 3. pp. 633–646.
7. Renn, Ortwin (1992): Concepts of Risk: A classification. Social Theories of Risk. Westport, pp. 53–79.
8. Bélyácz (2011).
9. Dénes Beatrix (2006): A katasztrófa kockázatok biztosításának kérdései. PSZÁF.
10. Keszthelyi András (2015): Paradigmaváltás – Biztonság – Emberi Tényező. Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat. 7. évf. 1–2. szám. pp. 406–412.
11. Kreaslek Péter–Szörös Krisztina (2013): Üzleti tervezés. Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest.
12. Rajcsányi-Molnár Mónika (2016): Hallgatói lemorzsolódás kezelése a felsőoktatásban: A Hallgatói Sikerességet Támogató (HASIT) program a Dunaújvárosi Egyetemen. Budapest.
13. Csókás Adrienn (2015): Riasztó a lemorzsolódás a felsőoktatásban. <https://mno.hu/belfold/riasztó-a-lemorzsolódás-a-felsőoktatásban-1311100>. Adatok letöltve: 2015. december.
14. Katona-Kis Viktória (2017): Új kihívások a felsőoktatásban. Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat. 9. évf. 1. szám. pp. 146–154.
15. Kovács Judit (2007): Az emberi tényező szerepe komplex rendszerek kockázatelemzésében. Bolyai Szemle. 16. évf. 2. szám. pp. 233–239.
16. Kristóf Csaba (2013): A britek a biztonságtudatosság növelésére költenek. <http://bitport.hu/biztonsag/a-britek-koeltenek-biztonsag tudatossag-novelesere>. Adatok letöltve: 2015. október.
17. Málovics Éva, et. al. (2007): Miért fontos a kockázat-kommunikáció az egészségügyben? Egészségügyi Gazdasági Szemle. 2007/2. pp. 37–43.
18. Lazányi Kornélia (2015): A biztonsági kultúra. Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat. 7. évf. 1–2. szám. pp. 398–405.
19. Málovics et. al. (2007): i. m.
20. Kovács Judit (2007): Az emberi tényező szerepe komplex rendszerek kockázatelemzésében. Bolyai Szemle. 16. évf. 2. szám. pp. 233–239.
21. Katona-Kis Viktória (2016): Hallgatói lemorzsolódás a felsőoktatásban. In: Tóth Péter szerk. (2016): Empirikus kutatási tanulmányok a közép- és felsőoktatásban. Budapest. pp. 177–195.

Felhasznált irodalom

Csókás Adrienn (2015): Riasztó a lemorzsolódás a felsőoktatásban. <https://mno.hu/belfold/riasztó-a-lemorzsolódás-a-felsőoktatásban-1311100>. Adatok letöltve: 2015. december.

Dénes Beatrix (2006): A katasztrófa kockázatok biztosításának kérdései. PSZÁF.

- Katona-Kis Viktória (2016): Hallgatói lemorzsolódás a felsőoktatásban. In. Tóth Péter szerk. (2016): Empirikus kutatási tanulmányok a közép- és felsőoktatásban. Budapest. pp. 177–195.
- Katona-Kis Viktória (2017): Új kihívások a felsőoktatásban. Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat. 9. évf. 1. szám. pp. 146–154.
- Keszthelyi András (2015): Paradigmaváltás – Biztonság – Emberi Tényező. Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat. 7. évf. 1–2. szám. pp. 406–412.
- Kovács Judit (2007): Az emberi tényező szerepe komplex rendszerek kockázatelemzésében. Bolyai Szemle. 16. évf. 2. szám. pp. 233–239.
- Kreaslek Péter–Szörös Krisztina (2013): Üzleti tervezés. Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest.
- Kristóf Csaba (2013): A britek a biztonságtudatosság növelésére költenek. <http://bitport.hu/biztonsag/a-britek-koeltenek-biztonsagtudatossag-novelesere>. Adatok letöltve: 2015. október.
- Krómer István (2011): Bizonytalanságok szerepe az extrém természeti veszélyforrások elleni védekezési stratégiákban. Elektrotechnika. 2011/10. pp. 5–10.
- Lazányi Kornélia (2015): A biztonsági kultúra. Taylor Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat. 7. évf. 1–2. szám. pp. 398–405.
- Marx György (1999): Születni veszélyes. Magyar Tudomány. 1999/1. pp. 9–27.
- Málovics Éva, et. al. (2007): Miért fontos a kockázat-kommunikáció az egészségügyben? Egészségügyi Gazdasági Szemle. 2007/2. pp. 37–43.
- Paté-Cornell, Elisabeth (2002): Risk and Uncertainty in Government Safety Decisions. Risk Analysis. Vol. 22. Issue 3. pp. 633–646.
- Rajcsányi-Molnár Mónika (2016): Hallgatói lemorzsolódás kezelése a felsőoktatásban: A Hallgatói Sikereséget Támogató (HASIT) program a Dunaújvárosi Egyetemen. Budapest.
- Renn, Ortwin (1992): Concepts of Risk: A classification. Social Theories of Risk. Westport, pp. 53–79.
- Vajda György (1998): Kockázat és biztonság. Akadémiai Kiadó, Budapest.

HALLGATÓI MOTIVÁCIÓK VÁLTOZÁSA AZ EGYETEMI ÉVEK ALATT

THE CHANGE OF THE STUDENT MOTIVATION THROUGH THE UNIVERSITY YEARS

DR. SZIKORA PÉTER PhD, adjunktus

Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar

MÁTÉ CSILLA PhD-hallgató

Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar

Abstract

Nowadays lifelong learning gets a lot of attention. Humans learn for a lifetime. If an individual does not have enough motivation, if learning is just compulsion and there is no internal conviction, then learning will be rather a burden and in this way its efficiency can be questionable. It is important to investigate the motivations of students, who are currently studying in higher education. According to our study, the students at the beginning of their university years were motivated to acquire new knowledge and also thanks to were open to new opportunities, but this enthusiasm was decreasing over the years. Our main research question is to find out how to increase or at least retain students' motivation. We investigated the motivations of students at the university, depending on what kind of training system they are studying in.

1. Bevezetés

A felsőoktatásban saját önszántukból tanuló fiatal felnőttek tanulnak, amik számára fontos a belső motiváció mellett a külső kényszerítő erő megléte is.

A tanulás iránti érdeklődés felkeltése és fenntartása, a megfelelő tanulási attitűd folyamatosága, az önképzés belső és külső igénye jelen van az emberi életútban. A hetvenes években megjelenő egész életen át tartó tanulás fogalma¹ a kilencvenes években új társadalmi-gazdasági körülmények között éledt újjá.² A mai gyorsan fejlődő világunkban alapvetővé vált, hogy életünk során folyamatosan új információkat szerezzünk, meglévő ismereteinket bővítsük. Az utóbbi pár évtizedben egyre többen hangsúlyozzák a tanulás kiemelt fontosságát, az ember életen át tartó tanulását. Egyre több kutatás foglalkozik a tanulás, a tanulási motiváció kérdéskörével. Például Vroom szerint az ember motivációja attól függ, hogy az igyekezeteinek az eredménye és az azért kapott elismerés összhangban van-e. Ha az egyén igen komoly erőfeszítéssel dolgozik a munkájában, elvárja, hogy az eredmény, azaz a teljesítménye az erőfeszítésnek megfelelő legyen.³ A kutatáshoz kapcsolódva: a tanulók motiválatlansága miatt a tanár erőfeszítései ellenére sem születnek jó eredmények, akkor az oktató motivációja drasztikusan csökkenhet.

Az életünkben nem csak az életen át tartó tanulásnak, hanem fontos szerepe van a döntéseknek is. Minden lépésünk döntésekből áll. A döntések, mint egy tanulási folyamat jelennek meg életünkben. Minden döntésből tanulni kell, minden problémára meg kell próbálni előre felkészülni. Fontos, hogy a problémákat minél hamarabb felismerjük és mindig a problémának megfelelő döntéshozatali módot válasszunk.⁴ Tehát fontos, hogy a

hallgató miért jelentkezett felsőoktatási intézménybe, ha problémába ütközik a hallgató (nem sikerül egy tárgy), akkor utána miképp viselkedik, hogy dönt.

A magyar felsőoktatásban a hangsúly az elmúlt években áthelyeződött az elitképzésről a tömegtermelésre.⁵ Ennek okai között megtalálható, hogy bevezetésre került a Bolognai rendszer, az eddigi hagyományos képzés helyett megjelent a kreditrendszer, és a hallgatók elvesztették azt a külső ösztönző erőt, hogy a lehető leghamarabb befejezzék az egyetemet. Hiszen, a régi rendszerben, ha nem sikerült egy vizsga, akkor egyértelműen ismétlésre került sor, míg az új rendszerben a hallgató évekig többször is, újra felveheti ugyanazt a tantárgyat. A másik probléma ezzel a rendszerrel, hogy a hallgatói létszám az évek folyamán megsokszorozódott, és nagyon sok olyan hallgató került be, akiknek hiányzik a belső motivációja, nagyrészt csak külső nyomásra van a felsőoktatásban, így számára egyáltalán nem sürgős az egyetem elvégzése.⁶

A bolognai folyamat egyik eredménye a hallgatói közösségek széthullása; a bukás már csak az adott tárgyból való ismétlést jelenti; valamint a hallgatók csak elvétele tanúlnak együtt ráadásul a fontosabb információk egy-egy tárggyal kapcsolatban gyakran csak késve jutnak el az érintettekhez.⁷

Gyakran jelenik meg a motiválatlanság, szembefordulás az egyetemmel, a diákok teljesen kiábrándulása az oktatásból. Ezekből következik, ha az adott hallgató nem rendelkezik kellő motivációval, nem megfelelő a hozzáállása, akkor nem jön létre valódi, hatékony tanulás.

2. E-learning

A hetvenes évek végén és nyolcvanas évek elején történtek kezdeményezések néhány európai országban az annak a kornak megfelelő információs és kommunikációs technikák beépítésére az oktatásba. Annak idején az oktatási intézmények többségében a számítógép és egyéb multimédiás eszközök megismertetésére külön tanórákat szenteltek, emellett e technikák alkalmazása a tananyag bővítésében jelent meg.

Az Európai Bizottság 2000 májusában elindította az „eLearning” programot, mely az oktatás infrastruktúrája, a tudás és érdeklődés növelése, a társadalomhoz alkalmazkodó oktatás területén új javaslatokat is tartalmazott.⁸

A folyamatosan megjelenő újabb és újabb technikai eszközök alkalmazásával az oktatás apránként átalakult E-learning-gé. Az esetek többségében az „elektronikus tanulás” kifejezéssel fordítják, amit az alábbi módon írnak körül: az E-learning körébe tartozik minden olyan oktatási folyamat, amely az új multimédia alapú információs és kommunikációs technológiák segítségével törekszik a tanulás hatékonyabbá tételére.

3. Az oktatás

A nevelésnek azt a részét, amely mindenekelőtt ismeretek elsajátítása, a műveltség megszerzése révén járul hozzá a jellem fejlesztéséhez, oktatásnak nevezzük.¹⁰

Az oktatás a tanulási folyamat koordinálása. A gyerekeket családjaik kezdik el tanítani, beszédre, a környezet megismerésére és viselkedési normákra. Ez a típusú tanítás általában spontán. Ellenben mikor a gyerek az iskolapadba kerül, az ő iskolai tanítása már tervszerű és céltudatos tevékenység. Ha pedig a tanulók egyetemre kerülnek, akkor már fiatal felnőttekként saját maguknak kell tanulniuk. Ugyanakkor az egyetemeken is a tanárnak kell irányítania az órát és biztosítania kell a tanulók tevékeny közreműködését, hiszen az

oktatás azért van, hogy a diák új ismeretanyagokat sajátítson el. A tanulóknak számos feladata van, mint például, hogy az új ismereteket megértse, azokat megtanulja, és különféle tanulási módszereket tanuljon meg használni. Ezzel kapcsolatosan terjedt el a magyar oktatásban az „eLearning” rendszer, mely számítógéppel támogatott, programozott tanulásról szól. Az E-learning „multimédia-technológiák és az internet használata a tanulás minőségének a javítására azáltal, hogy ezek az új technológiák megkönnyítik, illetve lehetővé teszik a tanulást segítő erőforrások és szolgáltatások elérését, valamint egymástól távol lévő tanulók cserekapcsolatainak és együttműködésének megvalósítását”¹¹ A számítógéppel támogatott tanulás, az okos telefonok tanulási alkalmazásai a mai kor fiataljainak a többségének teljesen természetes, akár csak, hogy levegőt vesznek.

4. Motivációk és hiányuk

A motiváció működése igen egyszerű. Az embereknek különféle igényeik vannak, amelyek belső feszültséget generálnak. Ez cselekvésre ösztönzi az embert, amelytől a szükségleteinek kielégítését várja el. Ha ez a cselekvés sikeres, annak jutalmaként az adott szükséglet kielégülést nyer. Ekkor a választott cselekvés alkalmas volt, a szükséglet újbóli felmerülése esetén ismét hasonlóan kell cselekednie.¹² A hallgatói motivációra kivetítve, ha a tanuló ösztöndíjat szeretne kapni, akkor jól fog tanulni, mindent megtesz, hogy az előadásokon és szemináriumokon részt vegyen, majd ez a befektetett energia meghozza gyümölcsét és a hallgató elnyeri az ösztöndíjat, a további félévekben is ugyanígy fog tenni ez a hallgató.

Az oktatásban a tanár–diák kapcsolat szintén fontos tényező a tanuláshoz való hozzáállás kialakulásában, a tanulási motiváció megismeréséhez is szükséges megismernünk mindkét oldalt. Motiváción az oktatás elméletében két – egymással szorosan összefüggő – dolgot értünk; egyrészt a tanulót érintő belső hajtóerőket, amelyek a tanárral való együttműködésre és a tanulási folyamatban való tevékeny részvételre készítetnek, másrészt a tanár erőfeszítéseit, amit azért tesz, hogy a hallgatót rávegye az aktív együttműködésre.¹³

Az emberek, jelen estünkben a hallgatók motiválása sokféleképpen történhet. Ami egyeseknek hatalmas motiváló erővel bír, az mások számára jelentéktelen lehet.

Tapasztalatok alapján sokan csupán azért vannak az egyetemen, mert vagy nincs jobb dolguk, nem akarnak még dolgozni, vagy elvárják tőlük, hogy elvégezzenek egy egyetemet, de, hogy mennyi idő alatt teszik, az nem fontos. Nincsen tehát belső motivációjuk a hallgatóknak.¹⁴ Ráadásul, a kreditrendszer megjelenésével ráérnek, mert még régebben fontos volt, hogy minden tárgyukkal időben végezzenek, különben nem folytathatták a tanulmányaikat, addig jelenleg nincsen igazi külső kényszer sem. Elveszették tehát a külső motivációjuk egy részét is.¹⁵

A felsőoktatásban részt vevő hallgatók hozzáállása a tanuláshoz, és az egyetem sikeres elvégzéséhez gyökeresen megváltozott az elmúlt 20–30 évben. Ebben az időszakban egyre jobban háttérbe szorult a minőségi oktatás, és a mennyiségre helyezték a hangsúlyt, akár csak az 1900-as évek elején a tömegtermelés megjelenésével. Igen nagyszámú olyan hallgató került be a felsőoktatásba, akiknek nem a fő célja az egyetem elvégzése, nem célja a tanulás, és abban bízik a legtöbb ilyen hallgató, hogy a diplomával majd könnyebben elhelyezkedhet. A másik fő ok, amiért ezek a diákok nem sietnek, hogy egy sikertelen vizsga után nem esnek ki a felsőoktatásból, gyakorlatilag évekig lehet hallgatói jogviszonyuk, így pedig nem fontos, hogy időben befejezzék azt.¹⁶ Ebből következik, hogy ezek a hallgatók sokáig időznek a felsőoktatási intézményekben, nem rendelkeznek megfelelő ösztönző erővel, hogy időben befejezzék tanulmányaikat.

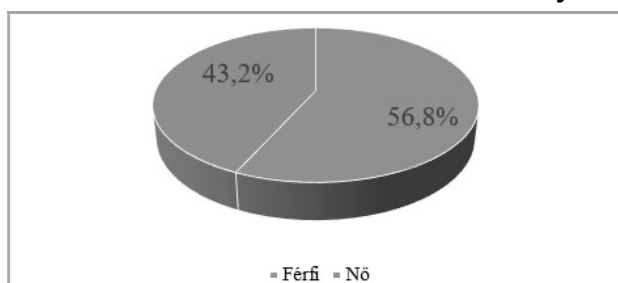
5. Kutatás

Kutatásunkban a hallgatói motivációs tényezők feltérképezése mindig aktuális, jelentős probléma és kiemelten fontos és sürgető feladat a hazai oktatás számára. Kutatásunk során a célunk az volt, hogy a fennálló helyzetre és a hozzá kapcsolódó problémákra megoldást találjunk. Kvantitatív kutatásunk során kérdőíves megkérdezést alkalmaztunk az Óbudai Egyetem hallgatói körében. Az önkitöltős kérdőív a demográfiai adatok kimutatása mellett a hallgatók motivációinak vizsgálata volt, olyan tekintetben, hogy milyen képzési rendszerben tanulnak, milyen módon történik tanulmányaik finanszírozása, miért döntöttek a továbbtanulás mellett és, hogy dolgoznak-e egyetem mellett és ez befolyásolja-e az órai részvételt és tanulást.

A kitöltési arány 86,1%-os volt az online megkérdezés tekintetében. A kérdőívek értékelésekor az összesen beérkezett kérdőívek közül 285 darab volt értékelhető és teljes értékű a vizsgált kérdések kapcsán. A primer kvantitatív kutatás egy saját szerkesztésű, előtesztelt kérdőív segítségével történt, online megkérdezéses formában.

A kérdőív feldolgozását SPSS (Statistical Package of Social Sciences) és a Microsoft Office Excel programokkal végeztük. A minta az Óbudai Egyetem minden karáról jelentett hallgatókat. A kérdőívet 159 férfi és 126 nő töltötte ki. A válaszadók nemek szerinti megoszlását az 1. ábra mutatja.

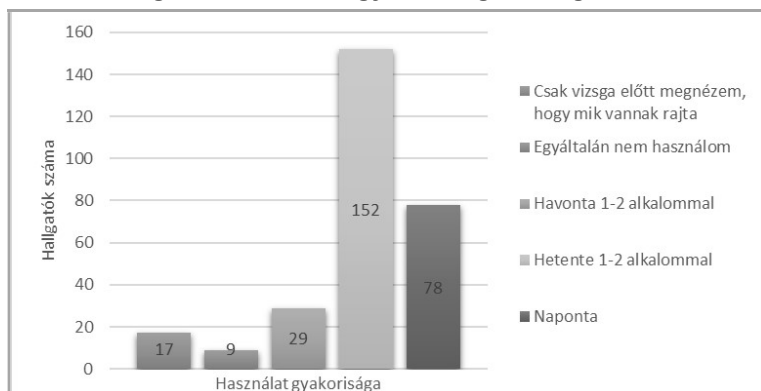
1. ábra: A válaszadók nemek szerinti aránya



Forrás: saját kutatás alapján saját szerkesztés

Egyik fontos kérdésünk a kutatás során az volt, hogy a hallgatók milyen gyakorisággal használják az E-learning rendszert tanulásuk mellé. Az alábbi ábra alapján a hallgatók többsége hetente 1-2 alkalommal hívja segítségül a programot. Igen alacsony azon hallgatók száma, akik egyáltalán nem alkalmazzák.

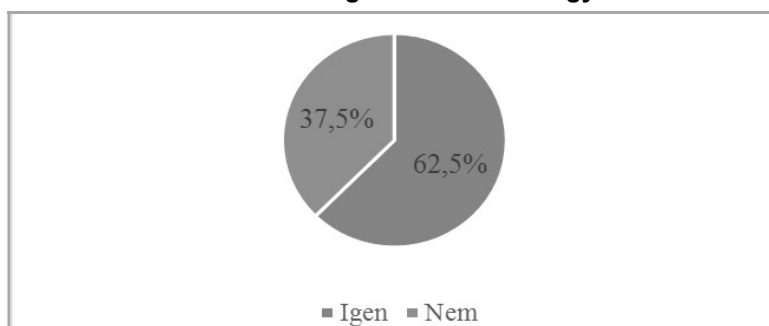
2. ábra: E-learning használatának gyakorisága a megkérdezettek körében



Forrás: saját kutatás alapján saját szerkesztés

A kutatás során arra is fényt szerettünk volna deríteni, hogy a hallgatókat támogatják-e szüleik tanulásukban anyagilag. A hallgatók 62,5%-át támogatja a család pénzügyileg.

3. ábra: Szülői támogatás az Óbudai Egyetemen



Forrás: saját kutatás alapján saját szerkesztés

Kíváncsiak voltunk arra, hogy a hallgatók mennyire szeretnek az Óbudai Egyetemen tanulni. Két csoportot különböztettem meg, külön választottuk a férfi és női hallgatókat.

1. táblázat: Tanuláshoz való viszony csoportonként (nemek: 1: férfiak, 2: nők)

| | | Levene teszt | | T próba | | | | | | |
|---|-----------------------|--------------|-------|----------------|-----------------|-------|-----------------|------------------------|--|-------|
| | | F | Szig. | t | df | Szig. | Átlagos eltérés | Standard hiba eltérése | Az eltérés 95%-os konfidencia intervalluma | |
| | | | | | | | | | alsó | felső |
| Mennyire szeretsz az egyetemen tanulni? | Eltérő variancia | 14,487 | ,000 | -3,448 | 282 | ,001 | -,436 | ,127 | -,685 | -,187 |
| | EI nem térő variancia | | | -3,579 | 280 | ,000 | -,436 | ,122 | -,676 | -,196 |
| Csoport statisztika | | | | | | | | | | |
| Mi a nemed? | | N | Mean | Std. Deviation | Std. Error Mean | | | | | |
| Mennyire szeretsz az | 1 | 159 | 3,46 | 1,118 | ,090 | | | | | |
| | 2 | 126 | 3,89 | ,870 | ,082 | | | | | |

Forrás: saját kutatás alapján saját szerkesztés

A kétmintás t-próba alapján megállapítható, hogy a két csoport átlaga nem különbözik egymástól szignifikánsan [$t(282) = -3,448$, $p = 0,001$]. Az Óbudai Egyetemen tanuló női hallgatók tanulási iránti szeretete 3,89, míg a férfiaké 3,46. Tehát a női hallgatók jobban szeretnek tanulni, mint a férfiak.

A témakörön belül egyik kérdésünk során arra voltunk kíváncsiak, hogy miképp jellemeznék a motivációt egy szóban, erre adott válaszaikat a 4. ábrán, a szófelhőn keresztül mutatjuk be.

Az Óbudai Egyetemen tanuló hallgatók többsége úgy írta le a motivációt, mint valamilyen belső- és külső ösztönző erő, amely segíti őket az előre haladásban a félévek folyamán a diploma megszerzéséig. A motivációval kapcsolatos válaszok esetén megfigyelhető, hogy a válaszadók elsősorban az ösztönzésre és valamilyen készítésre asszociálnak. Szorosan kapcsolták a motivációhoz a tudásbővítést, a sikerélményt, a kitartást egy-egy feladat elvégzéséhez és szemük előtt lebegett a tiszta jövőkép, azaz a diploma megszerzése után a megbecsült és jól fizető munkahely megtalálása.

4. ábra: A motiváció jellemzése 1-1 szóban



Forrás: saját kutatás alapján saját szerkesztés

Jegyzetek

1. Faure, Edgar et al. (1972): Learning to be. The world of education of today and tomorrow, Paris, UNESCO.
2. Engler (2014): Hallgatói metszetek: A felsőoktatás felnőtt tanulói.
3. Roóz József (2001): Vezetésmódszertan. Perfekt Kiadó, Budapest, ISBN: 963 394 428 7.; Keczer G. (2013): Üzleti ismeretek szak- és felnőttképzőknek.
4. Szikora (2016): Párosítás elméleti problémák megoldásának lehetőségei, és a döntések racionalitásának vizsgálata.
5. Rádlí, T. (2006): Elitképzés a változó magyar felsőoktatásban, avagy a hallgatói tudományos diákköri tevékenység lehetséges helye, szerepe a bolognai folyamatban. Bolyai Szemle, pp. 127–133.
6. Szikora (2015): Folyamatos számonkérés szerepe a felsőoktatásban és ennek a hallgatói teljesítményre gyakorolt hatása.
7. Lazányi, K. (2015): What is the role of higher educational institutions in managing their students' competencies? Science Journal of Business and Management, 46–52.
8. Mihály Ildikó (2001): Korszerű információs és kommunikációs technikák az Európai Unió iskoláiban.
9. Hain Ferenc–Hutter Ottó–Kugler Judit (2005): Az elektronikus eszközökkel támogatott tanulás (e-learning) mint lehetőség. Világosság 2005/2–3. szám 3–23. old.; Gulyás L. (2014).
10. Molnár György (2005): A leggyakrabban használt pedagógiai alapfogalmak, 8. fejezet, pp. 202.
11. The e-Learning Action Plan. – Designing tomorrow's education. Communication from the Commission. COM (2001) 172 final. Brussels.
12. Keczer G. (2013): i. m.
13. Klein (2016): Tanulási motiváció a műszaki felsőoktatási képzések vonatkozásában.
14. Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000): Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic.
15. Szikora (2015): i. m.; Deci és Ryan (2009).
16. Lazányi (2015): i. m.

Felhasznált irodalom

- Engler (2014): Hallgatói metszetek: A felsőoktatás felnőtt tanulói.
- Faure, Edgar et al. (1972): Learning to be. The world of education of today and tomorrow, Paris, UNESCO.
- Hain Ferenc–Hutter Ottó–Kugler Judit (2005): Az elektronikus eszközökkel támogatott tanulás (e-learning) mint lehetőség. Világosság 2005/2–3. szám 3–23. old.
- Keczer G. (2013): Üzleti ismeretek szak- és felnőttképzőknek.
- Klein (2016): Tanulási motiváció a műszaki felsőoktatási képzések vonatkozásában.
- Lazányi, K. (2012): Stressz és társas támogatás a felsőoktatásban. in: Michelberger: Vállalkozásfejlesztés a XXI. században. Óbudai Egyetem, Budapest, 341–360.
- Lazányi, K. (2015): What is the role of higher educational institutions in managing their students' competencies? Science Journal of Business and Management, 46–52.
- Mihály Ildikó (2001): Korszerű információs és kommunikációs technikák az Európai Unió iskoláiban.
- Molnár György (2005): A leggyakrabban használt pedagógiai alapfogalmak, 8. fejezet, pp. 202. Motivation, Social Development, and Well-Being. American Psychologist (55.1), 68–78.
- Rádli, T. (2006): Elitképzés a változó magyar felsőoktatásban, avagy a hallgatói tudományos diákköri tevékenység lehetséges helye, szerepe a bolognai folyamatban. Bolyai Szemle, pp. 127–133.
- Roóz József (2001): Vezetésmódszertan. Perfekt Kiadó, Budapest, ISBN: 963 394 428 7.
- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000): Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic.
- Szikora (2015): Folyamatos számonkérés szerepe a felsőoktatásban és ennek a hallgatói teljesítményre gyakorolt hatása.
- Szikora (2016): Párosítás elméleti problémák megoldásának lehetőségei, és a döntések racionalitásának vizsgálata.
- The e-Learning Action Plan. – Designing tomorrow's education. Communication from the Commission. COM (2001) 172 final. Brussels.

ZENEI HATÁSOK KUTATÁSA A MAGZATI IDŐSZAKTÓL AZ ÓVODÁSKORIG (0–7 ÉVES KOR)*

RESEARCH ON EFFECT OF MUSIC FROM FOETAL PERIOD UNTIL PRE-SCHOOL AGE (0–7 YEARS OLD)

HAFFNER-KISS ALEXANDRA MA-hallgató

Pécsi Tudományegyetem Művészeti Kar Zeneművészeti Intézet

Abstract

Europa Cantat XIX international choir festival was held in Pécs between July 24–August 2, 2015. 5,000 choir singers, who love to sing, came to the festival in our city. After the closing of the choir meeting, Zoltán Balogh minister of Human Resources set the goal that students should sing more in the schools as well because knowing the culture can help the rising generation to perform better even in everyday life. The main topic of my research is how music is affecting children's development. I review the positive intellectual development on children from the foetal period to primary school children by also examining children living in disadvantaged social conditions. In the first phase of my research, I review the theoretical background of transfer effects and my ultimate goal is to reveal how instrumental music education can be incorporated into public education.

1. Bevezető

Már a XX. században is több kutatási területet foglalkoztatott a kérdés miként is hathat a zenélés a szellemi és a testi fejlődésre. A zene pozitív hatásait mai modern technikával is számos kutatás esetén sikeresen támasztották alá. Napjainkban is agykutatók, pszichológusok, pedagógusok, művészek, biológusok, és lelkipásztorok keresik a választ, milyen transzferhatásai is vannak a zenének a szellemi és testi fejlődésre. Kutatásom alapján arra a konzekvenciára jutottam, miszerint a zene pozitívan hat a kreativitásra, az önbizalom növelésére, segíti a két agyfélteké közötti kommunikációt és segít elsajátítani a koncentrációs képességet.

1948-ban Párizsban Kodály Zoltán a következőket nyilatkozta egy gyermeknap konferencián: „Arra a kérdésre, hogy mikor kezdődjék a gyermek zenei nevelése, azt találtam felelni: kilenc hónappal a születése előtt. Első percben tréfára vették, de később igazat adtak. Az anya nemcsak testét adja gyermekének, lelkét is a magából építi fel, még tovább mennék: nem is a gyermek: az anya születése előtt kilenc hónappal kezdődik a gyermek zenei nevelése”.¹ A vizsgálatok alapján a magzat már hallja az őt körülvevő zajokat. Hallja édesanyja hangját, szívverését, a keringő vér zúgását, a köhögést.² Fontos már ebben a korai időszakban is oda figyelni a magzat lelki fejlődésére. A magzat érzékeli az őt körülvevő érzelmi helyzeteket. Ha az édesanya gyakran stresszes vagy lehangolt az kihatással lehet a további lelki fejlődésére is. A születést megelőző időszak, amely az anyaméhben kezdődik, ugyanolyan fontos részét ké-



* „Az Emberi Erőforrások Minisztériuma ÚNKP-17-2-I.-PTE-150 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült”

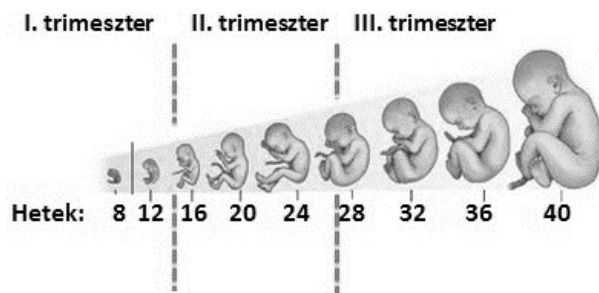
pezi a folyamatosan fejlődő életszakaszainkban, mint a születést követő szakaszok. A magzat ebben az időszakban is tapasztal és érzékel, csupán azt sajátos módon teszi. A születést követően ezek a tapasztalások emlékké alakulnak, melyek később akár aktivizálódhatnak egy-egy érzelmi reakcióinkban.³ A pszichológia tudománya a nyolcvanas évektől kezdve vizsgálódik e kérdés kapcsán, hogy milyen hatással is lehet a magzatra az őt körülvevő érzelmi sokaság. Az elmúlt két évtizedben egyre magabiztosabban jelenthetjük ki, hogy a méhen belüli létnél kezdődik a pszichikus szerveződés.

2. A magzat anatómiai és élettani megfigyelése

A mai technikákkal már a terhesség 266 napján, azaz szinte teljes időtartalma alatt, lehetőség nyílik arra, hogy ultrahanggal nyomon követhessék a terhesség különböző fázisait. A vizsgálatoknak köszönhetően láthatóvá vált, hogy az auditív (hallási) rendszer már az első terhességi héten érzékelhető mikroszkóp segítségével. A harmadik negyedik terhességi hét környékén már elkezd megindulni a szív és az agy kialakulása. A hetedik hét környékén az embrió agyi funkciói egyre összetettebbé válik és ebben az időszakban kezd el mozogni, bár ezt még a kismama nem érzékeli. A nyolcadik héten az embrió zene és zajok hallatára agyi tevékenységet aktivizál. A tizedik héttől az embrió eléri az alapszerkezeti formáját és ettől a pillanattól nevezzük magzatnak. „A korai mozgásrepertoár megnyilvánulásait láthatjuk, amelyek az alábbiak lehetnek: kéz a fejhez vagy a szájhoz emelése, végtagok kinyújtása, száj nyitása, vagy akár a nyelés. Az első trimeszter végére ez a 13. hétre tehető akár 7 percig is tud folyamatosan mozogni”.⁴ Ezen mozgásrepertoárok bizonyítják, hogy a magzat nem külső ingerre reagál, sokkal inkább spontán saját indítással mozog. Csupán a későbbi időszakban jelenik meg az ön indította külső ingerre reflexszerű mozgás.⁵ A tizenharmadik héten már működésbe lép az úgynevezett fogó reflex is. A tizenhatodik héttől már a kismama is érezheti gyermeke mozgását. Az ötödik hónap, mely már a második trimeszter része, a magzat az anyatesten kívüli és belüli zajokat is hallja. Ez az időszak, amitől érdemes magzatunkkal értékes zenei repertoárt hallgatni és oda figyelni, hogy beszéljünk hozzá. Ebben az időszakban már képes elkülöníteni az édesanya hangját a külvilág zajaitól. A hallás központi szervének fejlődése ebben az időszakban már működőképes és végkifejletéhez közeli állapotú. A huszonnegyedik héttől érzékelhető, hogy a magzat a zene és a zajok hallatán szívritmus-változással, pislogással reagál. A magzat korai hangélményeihez tartozik az édesanya beszédhangja és az éneklése is. A magzat ebben az időszakban már úgynevezett kompetens hallgatóvá válik (II. trimeszter).

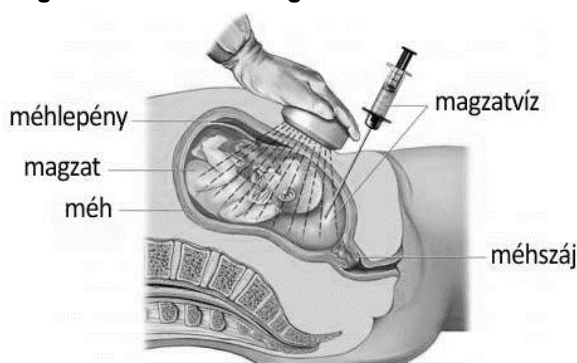
A magzati időszakban végzett mozgásformákat három csoportba bontották: önindította, reaktív és interaktív. A magzat mozgásának számos oka lehet, indítása fakadhat kutatásból, kommunikációból, érdeklődésből, figyelem felkeltésből egyaránt. Az önindította mozgás bemutatása után következik a reaktív viselkedés. A reaktív viselkedések kutatása folyamán nagy szerep jutott a magzat stressz illetve veszélyhelyzetnek érzet szituációra való reagálásának.⁶ Ilyen helyzet például amikor amniocentézis-t végeznek a mamán. Ennél a vizsgálatnál egy tűt vezetnek a kismama hasfalán keresztül ultrahang segítségével a méhbe, ahonnan magzatvizet vesznek. Ezt a folyamatot általában a 14. és a 16. hét között szokás elvégezni. Van olyan 24 hetes magzat, mely a rutinszerű vizsgálat alatt szinte sokkos állapotba kerül, szívverése lelassul, mozdulatlanná válik. Ez a stresszhelyzet annyira kizökkentheti őket a nyugalmi állapotból, hogy akár egy-két nap is eltelhet mire vissza tér a korábbi légző mozgásának tempója.⁷

1. ábra: Terhesség fázisai
Figure 1.: Phases of the pregnancy



Forrás: intima.hu

2. ábra: Amniocentézis sematikus ábrája
Figure 2.: Schematic figure of amniocentesis



Forrás: downbaba.hu

3. Az édesanya és a magzat közti „lelki köldökzsínór”

Bár a köztudatban még rosszul szereplő, mára már időt múlt tézisek a magzatot a megszületése előtt egy vegetatív érzelm mentes entitásnak tartják, mára azonban már számos kutatás bebizonyította, fontos, hogy az édesanya már a születés előtt felvegye a magzatával a kapcsolatot. Számos országban különböző kapcsolatfejlesztő programokat indítottak, mely segíti az édesanyákat abban, hogy gyakorlatokkal kialakítsák a megfelelő lelki-testi kapcsolatot a magzattal. A koraszülött kutatás nagyban hozzájárult ahhoz, hogy megismerjük mi is történik a magzatokkal a 40. születési hetet megelőzően. Kutatások alapján a koraszülöttek nagyon pozitív eredményeket mutattak abban az esetben, ha az édesanyával folyamatos fizikai kontaktusban állhattak. Ilyen kontaktus például a simogatás, gyengéd érintés, és az édesanya folyamatos beszéd hangja. Ezek a babák jobban lélegeztek, nem szorították ökölbe a kezüket, és aktívabbak voltak a kontrolcsoporttal szemben. A tanulmány eddigi részében bemutatásra került a magzat anatómiai és élettani viselkedése, illetve annak tanúsága, miként is hat a magzatra az édesanya hangja, koraszületés tekintetében az érintése. Felmerülhet a kérdés, hogy miként is kapcsolódik pozitívan az alábbi folyamatokhoz a zene. A magzat hallása füleinek fejlettsége már a terhesség ötödik hónapjától kezdve eléri közel a végleges fejlettségi szintjét. A magzatvíz nem gátolja a magzatot a külső hangok érzékelésében. A magzat vizsgálatai alapján elmondható, hogy a tíz és a tizenötödik hét között a legtöbb esetben észlelhető, hogy a magzat mozgással reagál az

édesanya nevetésére, köhögésére. Az édesanya hangja az, amit elsőként megismer és megjegyez a magzat.⁸ Ezért is fontos, hogy az édesanya énekelgessen a magzatnak legfőképpen magyar népdalokat, megalapozva ezáltal a korai fázisba a magzatban a hazai zenei értékek ismeretét, illetve az édesanya hangjának felismerését. A magzat számára nyugtató erővel bírhat a már ismerősen zengő anyai ének.

Magyarországon mindezidáig még nem elterjedtek azon zenei foglalkozások, melyeket kifejezetten kismamáknak és magzataiknak dolgoztak ki. Azonban mindenképpen pozitív, hogy a születés követően a kisgyermek számára tartott foglalkozások népszerűsége, minősége, és a programok mennyisége is növekvő tendenciát mutat. Úgy látom ez egy megfelelő alapozást biztosíthat a későbbiekben a magzat zene elterjedéséhez. Országosan a magzat zenei foglalkozások közül mindenképpen kiemelendő a MÁV Szimfonikus zenekar segítségével életre hívott „Szeretethang” koncertsorozat, foglalkozás. A „Szeretethang” koncert metódusát az elismert dr. Kokas Klára zenepedagógus, zenepszichológus és Székely Edit zenepedagógus, fuvolaművész dolgozta ki. A foglalkozásokon elhangzanak, népdalok, táncok, gyermekdalok, illetve a magzat számára érdekes, értékes művek. A rövid dallamokat gyakran többszöri eljátszással mutatják be, mindig más-más hangszeren, így elősegítve a könnyebb rögzítését a magzatnak. A „Szeretethang” koncert egy olyan különleges foglalkozás, mely nem csak a magzat kiegyensúlyozott fejlődését segíti elő, de a foglalkozások különböző állomásai az egész családot segít egy lelki síkra vezetni. A koncert sorozat csupán csak egy része a teljes „száz éves programnak”. A magzat zene csupán egy megalapozása annak, amely a születés után folytatódik.⁹

A magzat az anyaméhben számos zörejnek, zajnak van kitéve. Ezek a vérkeringés okozta zajok, testmozgásokból fakadó zörejek, lélegzetvételt kísérő zaj, ivás, evés és az emésztés kísérő zörejek. Újszülötteknél végzett kutatások alapján észlelhető volt, hogy a zenét hallgató babák súlya gyorsabban gyarapodott melyet a zene hatásának igazoltak. Egy másik vizsgálat alapján pedig az izgatott állapotú babák megnyugodtak a zene hallgatásának hatására, illetve oxigénfelvételük nőtt.¹⁰

4. Az óvoda fontossága a zenei alapok megteremtésében

„Anyanyelve csak egy lehet az embernek, zeneileg is.”¹¹ Hogyan folytatható a zenei nevelés a születést követően? Fontos már az óvodában is zenére tanítani a gyermekeket? Milyen szerepet is tölt be a zenei kultúra kialakításában az óvoda intézménye? Mennyire fontos prioritás, az óvodapedagógusok megfelelő zenei képzése? A témában végezett korábbi számos kutatás azt igazolja, hogy a gyermekeknél a zene segítségével a 7 éves kor betöltése előtt lehet elérni a legnagyobb szellemi és lelki fejlesztést. Ez alapján a korai fejlesztésekben tölthetne be kulcsfontosságú szerepet a zenei oktatás. Bár számos kutatás és tanulmány készült a témában, s a tudás is rendelkezésünkre áll, az oktatásban jelenleg továbbra sem alkalmazzák a reform pedagógiai módszert.

A köznevelésben több szó esik az ének-zenei oktatásról, mint az óvodás korú gyermekeknél vagy esetlegesen a már azt megelőző magzati korszakban. Amennyiben csupán az általános iskolában kezdjük gyermekeinket a zene szeretetére nevelni, könnyen eshetünk abba a hibába, hogy megfelelő alapok nélkül kezdünk el építkezni. A kisgyermek 7 éves koruk előtt még ösztönösen cselekszenek, játékosan fogják fel az éneklést, hangszeres zenélést. Ebben az időszakban a gyermekeknél (3–6 éves kor) még csekély mértékben található meg a feszengés, túlzott megfelelés kényszer. Fontos, hogy már ebben az időszakban ismerkedjenek meg az éneklés örömeivel, és az olyan hangszeres zenetanulással

mely nem jelent nehézséget a gyermekek fizikumának.¹² Kodály (1958) szerint ez az az időszak, amikor a gyermek annyira fogékony, hogy mindent megtanul és eltanul, amit hall. Természetesen a szerző itt kifejezetten a magyar népzene, hagyományainkra utal. Felhívja a figyelmet, hogy ebben az időszakban kell megtanítani, hogy megtudja különböztetni az értékes művészetet a többitől, hogy megfelelően alakuljon ki a zenei ízlése. Pontosan ezért fontos figyelniük, hogy már ebben az időszakban megismerkedjen a nemzeti értékeinkkel, népdalainkkal.

„Szentnek kell tartanunk a gyermek érintetlen lelkét, amit abba ültetünk, minden próbát kiálljon. Ha rosszat ültetünk bele, megmételtyezzük egész életére.”¹³ Kiemelt szerepet kell szánunk az óvoda pedagógusok képzésére. Ha a gyermekek mindennap azt hallják, hogy az óvoda pedagógus hamisan énekel nekik, könnyen elsajátítják, magukévá teszik a rossz gyakorlatot.

Gerald Hüther professzor, ismert német agykutató és neuropszichológus kutatásai alapján elmondta, hogy hosszú távon csak olyan kapcsolatok jöhetnek létre a gyermekek agyában, amelyek az életben is rendszeresen aktivizálódnak. Álláspontja szerint: „a legcsodálatosabb testtanulási gyakorlat az éneklés, eközben ugyanis a gyermek agyának oly virtuóz módon kell a hangszalagokat modulálnia, hogy hajszálpontosan a megfelelő hang jöjjön ki. Ez a lehető legjobb finom motorikus gyakorlat és ugyanakkor ez a feltétele minden későbbi, nagyon differenciált gondolkodásmódnak is.”¹⁴

A zenei nevelés pozitív hatásait számos külföldi országban elismerték már, és több országban kifejezetten Kodály Zoltán elveit követik. Nem véletlen, hogy a 2016-os évben a Kodály-módszer felkerült az UNESCO Szellemi Kulturális Örökség Jó Megőrzési Gyakorlatok Jegyzékébe is. Elmondhatjuk, hogy a nemzeti értékünknek számító Kodály metódika teljes tartalmát többen ismerik külföldön, mint saját hazájában. Igen, itthon is sokan tudják ki volt Kodály Zoltán, és sokan tudják, hogy van olyan, hogy Kodály-módszer.

Vajon elegendően ismerik-e saját otthonában, hogy mit is tartalmaz pontosan a Kodály metódika, és mekkora kincset adott is nekünk? Téved, aki azt gondolja, hogy az éneklés-, szolfézs-, zeneelmélet-, vagy hangszer tanulása csak annak hozhat bármiféle eredményt, aki ezt választja hivatásául. A zenélés transzferhatásai már ismertek számunkra, hogy számos más képesség fejlesztésében segít. A ritmusok ismerete és azok rendszeres gyakorlása segít a figyelem kialakulásában, segíti a koncentrációs készség fejlődését. A zenélés segít kialakítani egyfajta magabiztosságot, hisz a gyermek valami olyat sajátít el, amiben kreatív, önálló és legfőképpen egyedi lehet. Az egyéni zeneóráknál megismerkedik a törődés érzetével, és kellő odafigyelést kap ebben a rohanó és elfoglalt világban. A zenei órákon a diákokra külön figyelmet tudnak biztosítani, ezáltal lehetőség nyílik a saját tempójában haladni a tananyaggal.¹⁵

Szerencsés helyzet, hogy Kodály Zoltán halálát követően eszményei nem mentek veszendőbe, hisz jelenleg is számos pedagógus, pszichológus, zenepedagógust foglalkoztat a kérdés miként is lehetne a gyermekek fejlesztésében segítségre a zene. Ha a szülő a legjobbat szeretné a gyermekének a már korábban hivatkozott „Százéves terv” nem csak a magzati zenével foglalatosskodik a születést követően is várja a kismamákat és gyermekeiket a zenés foglalkozásokra. A bűgöcsiga elnevezésű zenés foglalkozáson már hat hetes kisgyermek is megtalálhatóak. A foglalkozáson a kicsik és a szüleik nem feszengve széken foglalnak helyett, hanem a földön szőnyegekben ülve, lehetővé téve ezáltal is, hogy a kicsik szabadon mozogjanak, táncoljanak a zenére, ezáltal egyé válhatnak a zenével. A foglalkozásokon megismerkedhetnek az évszakokhoz fűződő dalokkal népi szokásokkal, hagyományokkal. A foglalkozások érdekessége, hogy a művek elhangzását követően a közönség nem tapsal jelzi elégedettségét sokkal inkább egy kendő meglengésével. Ezzel is figyelve a gyerekekre, hogy ne rémítse meg őket a hirtelen taps hangzavara. A bú-

gócsiga koncerten a kicsik lovacsázhatnak a szülőkkel, ha a dallam azt kívánja. A részt vevő gyermekek életkora megközelítőleg a 6 hetes kortól a 3 éves korig terjed. A náluk idősebb gyermekeknek is van lehetőségük a Zene-térkép címmel meghirdetett hangszer-simogatóval egybekötött zenés foglalkozásokon részt venni. Itt a foglalkozásokon mindig egy- egy hangszer család bemutatásával kezdődik. A legfontosabbnak tartják, hogy a gyermekeknek áttudják adni a zene hallgatás örömét, és valami eszményeiben tökéletesen tudjanak részükre nyújtani. A foglalkozások nem csupán a zene hallgatás örömeire szoktatja őket, ismerteti meg nemzeti hagyományainkat, de emellett egy olyan légkört tud biztosítani a családok számára, ahol csak egymásra és a zenére kell figyelni.¹⁶ Ezáltal olyan élményt adnak a gyermeknek, amely elősegítheti, hogy kiegyensúlyozottabb érzelmi háttérrel rendelkezzen. A születést követően a MÁV Szimfonikus Zenekar „Százéves terv” programjait emeltem ki, de Országosan egyre elterjedtebbek a kisgyermekek és szüleik részére szervezett zenei foglalkozások. Az alábbihoz hasonló kisgyermekes zenei programok szervezését több esetben a különböző hazai pályázatok is elősegítik, támogatják.

5. Összefoglalás

A zenei nevelés nem nélkülözheti az új ismereteket, kutatási eredményeket, lélektani ráismeréseket ahhoz, hogy megfelelő és biztonságos oktatásban részesíthesse a diákokat. „A zenei nevelés alapja: az ember zenei képességeinek felismerése.”¹⁷

Mire a gyermekek elérik a 8 éves korosztályt és iskolába kerülnek, már megfogalmazódik bennük egy sajátos világnézet, kialakulóban van érdeklődési körük. Amennyiben eddig az időszakig várunk gyermekeinknél a hazai kulturális értékek megismertetésével az már nem bizonyos, hogy kellőképpen beágyazódik a mindennapjaikba, értékítéletükbe. A zenei nevelés egyik legfontosabb feladata a gyermek készségeinek felmérése és a zene által való legkiválóbb továbbfejlesztése ezáltal. Fontosnak tartom nem csupán a hazai népdalok megismertetését már az óvodáskorban, de akár már azt megelőzően is, de fontosnak találom a gyermekek részére kinyitni a többi művészeti területet is, amely hozzá segíti ahhoz, hogy megértse és magáénak érezze nemzeti hagyományainkat. A zene ismerete, a hangszeres játék, a néptánc a népi játékok elsajátítása egyaránt segít gyermekeink megfelelő lelki, szellemi és testi fejlődésének kiaknázásban, de e mellett nem elhanyagolható tényező, ahogy Kodály Zoltán is fogalmazott, hogy olyan gyermekeket neveljünk a nemzetnek, akik szociálisan is törődnek polgártársaikkal és ismerik nemzetük értékeit.¹⁸ Tanulmányom végső célja, feltárni miként is hat a zene a személyiségfejlődésre, a lélektani fejlődésre, és miként is segít kiaknázni még ismeretlen készségeinket.

Jegyzetek

1. Részlet Kodály Zoltán 1948-ban Párizsban elmondott beszédéből. Gállné Gróh Ilona (2008): Zenei nevelés az óvodáskor előtt. In: Parlando 2008/3.
2. Szőkéné Halász Éva (2010): Pszichológia és pedagógiai ismeretek. Raoul Wallenberg Humán Szakképző Iskola és Gimnázium. Budapest.
3. Mélykútiné Dietrich Helga (2004): Zenei nevelés a születés előtt és után. In: Döbrössy János. (szerk.): Ének-zene-nevelés. Trezor Kiadó. Budapest. 2004. pp. 9–34.
4. Uo.: p. 10.
5. Hidas György–Raffai Jenő–Vollner Judit (2002):Lelki Köldökszinór. Válasz Könyvkiadó. Budapest.

6. Mélykútiné Dietrich Helga (2004): i. m.
7. Hidas György–Raffai Jenő–Vollner Judit (2002): i. m.
8. Uo.
9. Dobi Ildikó (2016): A MÁV Szimfonikus Zenekar 2016/2017-es évadja és zenepedagógiai tevékenysége. In: Parlando 2016/4.
10. Hidas György–Raffai Jenő–Vollner Judit (2002): i. m.
11. Kodály Zoltán (1958): Zene az óvodában. Zeneműkiadó Vállalat. Budapest. p. 7.
12. Kodály Zoltán (1974): Zene az óvodában In: Visszatekintés I. (Sajtó alá rendezte és bibliográfiai jegyzetekkel ellátta Bónis Ferenc) Zeneműkiadó. Budapest. p. 105.
13. Nemes László. Norbert (2016): „Énekelni, énekelni, énekelni. In: Falus András (szerk.) Zene és egészség. Kossuth Kiadó. Budapest. p. 180.
14. Uo.
15. Uo.
16. Dobi Ildikó (2016): i. m.
17. Michel, Paul (1974): A zenei nevelés lélektani alapja. Zeneműkiadó. Budapest.
18. Kodály (1958): i. m.

Felhasznált irodalom

- Dobi Ildikó (2016): A MÁV Szimfonikus Zenekar 2016/2017-es évadja és zenepedagógiai tevékenysége. In: Parlando 2016/4.
- Gállné Gróh Ilona (2008): Zenei nevelés az óvodáskor előtt. In: Parlando 2008/3.
- Hidas György–Raffai Jenő–Vollner Judit (2002): Lelki Köldökszínór. Válasz Könyvkiadó. Budapest.
- Kodály Zoltán (1958): Zene az óvodában. Zeneműkiadó Vállalat. Budapest.
- Kodály Zoltán (1974): Zene az óvodában In: Visszatekintés I. (Sajtó alá rendezte és bibliográfiai jegyzetekkel ellátta Bónis Ferenc) Zeneműkiadó. Budapest.
- Mélykútiné Dietrich Helga (2004): Zenei nevelés a születés előtt és után. In: Döbrössy János. (szerk.): Ének-zene-nevelés. Trezor Kiadó. Budapest. 2004. pp. 9–34.
- Michel, Paul (1974): A zenei nevelés lélektani alapja. Zeneműkiadó. Budapest.
- Nemes László. Norbert (2016): „Énekelni, énekelni, énekelni. In: Falus András (szerk.) Zene és egészség. Kossuth Kiadó. Budapest.
- Szőkéné Halász Éva (2010): Pszichológia és pedagógiai ismeretek. Raoul Wallenberg Humán Szakképző Iskola és Gimnázium. Budapest.

MIGRÁNSOK FOGLALKOZTATÁSÁNAK MEGÍTÉLÉSE EGYETEMI HALLGATÓK KÖRÉBEN*

THE JUDGEMENT OF MIGRANTS' EMPLOYMENT AMONG UNIVERSITY STUDENTS

DR. HABIL. DAJNOKI KRISZTINA PhD, egyetemi docens

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

DR. KŐMÍVES PÉTER MIKLÓS PhD-hallgató

Debreceni Egyetem Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola

DR. PIEROG ANITA PhD, adjunktus

Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Abstract

Revealing the specifications of endangered employee groups of the labour market and their social-labour related integration have always been a challenge for the specialists. As a result of the migration wave from the summer of 2015, the handling of the situation of the immigrants, refugees has become of great importance. However the number of the immigrants drastically decreased by the end of the year of 2015, still we believe that we need to be prepared for the country focused migration and the possible integration of the long term present migrants in the field of education and labour market. This study represents the partial results of a research, aiming to reveal the migrants-related attitudes. In the framework of a survey we wanted to know how university students see the factors in the employment of the immigrants, and whether the employment of the immigrants has a positive or negative effect. Results show that most important drawback of the immigrants is the imperfect knowledge of Hungarian language. They are considered to be cheap work force, who are not demanding regarding labour conditions, and their presence contributes to the increase of crime and prejudice.

1. Bevezetés

A foglalkoztatási és munkanélküliségi ráta nemcsak területileg mutat eltéréseket, hanem a munkavállalói sajátosságok mentén is különbségek tapasztalhatók. Egyes tulajdonságok mentén (életkor, nem, megváltozott munkaképesség, származás stb.) a munkavállalói csoportok veszélyeztetettnek minősülnek. A 2015 nyarától megjelenő migrációs hullám hatására a bevándorlók, menekültek helyzetének kezelése, társadalmi-munkaerőpiaci integrációjuk azóta is kihívást jelentő feladat, melynek megoldásáról a vélemények megoszlanak. Tanulmányunk a migránsokkal kapcsolatos attitűdök feltárására irányuló rész kutatás eredményeit ismerteti. A vizsgálatok során arra kerestük a választ, hogy az egyetemi



* Supported through the ÚNKP-16-4-III New National Excellence Program of the Ministry of Human Capacities.

hallgatók szerint milyen tényezők játszanak szerepet a migránsok foglalkoztatásában, valamint a migráns munkavállalók alkalmazása milyen pozitív, illetve negatív hatással jár a gazdaságra és a társadalomra. Tanulmányunkban migránsnak tekintünk minden menekültet, menedékkérőt, menedékest és bevándorlót, azaz a migráns kifejezést gyűjtőfogalomként használjuk.

2. Migránsok a munkaerőpiacon

A migrációs hullám a 2007-es csúcsértékét a 2014-es és a 2015-ös év is meghaladta. Az OECD adatai alapján 2015-ben 4,8 millióan vándoroltak be állandó letelepedési céllal OECD országokba, ami 10%-kal több az előző évihez képest és minden harmadik új bevándorló másik OECD országból érkezett.¹

A befogadó országok számára a bevándorlás felvetődő kérdések a népesedés, a jóléti rendszer korábbi fenntartása és az integráció.² Ez utóbbit egy időben nem lehatárolt kétirányú folyamatként értelmezhetjük, melynek része egyrészt a befogadó, másrészt a migráns közösség változása, hatása. A jelenségre irányuló vizsgálatok általában jogi-politikai, kulturális, szociális-gazdasági, illetve többségi társadalmi attitűd oldaláról közelítik meg a témát.³ A szerzők alapján az uniós tagállamok többé kevésbé egyetértenek abban, hogy a bevándorlók munkaerőpiaci beillesztése, valamint egy megfelelő szintű oktatás kialakítása a legfontosabb cél a sikeres integráció biztosításához. A munkaerőpiaci részvétel és a kellően magas szintű kvalifikáltság általánosságban lehetőséget ad a jövedelem biztonságra, illetve a teljes társadalmi részvételnek. Az Európai Bizottság szakpolitikai dokumentumai intézkedésként és fejlesztési célként az alábbi területeket fogalmazták meg: munkaerőpiac, oktatás, politikai-társadalmi aktivitás, nyelvtudás, valamint a kulturális autonómia, az interkulturális kapcsolatok.^{4,5} Az európai integrációs kihívásokkal foglalkozó dokumentum az unió területén szerzett tapasztalatok alapján hangsúlyozza a migránsok jelenlétének hatására kialakuló társadalmi és gazdasági előnyöket. A harmadik országból érkező migránsok sikeres integrációjához az alábbi kihívásokat fogalmazza meg:^{6,7}

- migránsok (különösen a nők) alacsony foglalkoztatottsága;
- növekvő munkanélküliség és túlképzettség magas szintje;
- társadalmi kirekesztődés fokozódó kockázata;
- iskolai eredmények közötti különbség;
- a bevándorlók beilleszkedésének hiányával kapcsolatban a közvélemény által megfogalmazott aggodalmak.

A morális pánikok elmélete néven is ismert megközelítésmód a sikeres integrációval kapcsolatosan is vethet fel kérdéseket, hiszen eszerint a társadalom bizonyos, jellemzően kisebbségben lévő csoportjainak magatartását vagy tetszőlegesen meghatározott jellegzetességét a társadalom egy szélesebb része veszélyként értékeli.⁸ A migrációhoz köthető integrációs feszültségekhez hozzájárul, hogy a befogadó országok társadalmában számos tévhit él a bevándorlók gazdaságra gyakorolt hatását illetően. A közvélemény gyakran úgy érzékeli, hogy a bevándorlók fenyegetést jelentenek a hazaiak munkahelyére, segélyekből élnek, ami az állami költségvetést terheli, illetve a befogadó ország gazdaságát „kiszípolozzák”.⁹ Ugyanakkor az is kiemелendő, hogy a gyengébb érdekérvényesítő képességgel rendelkező társadalmi csoportok (a szerzők a migránsokat is idesorolják) általában véve is rendkívül kiszolgáltatott helyzetben vannak a munkaerőpiacon, így a különböző kihívások is nagyobb mértékben érintik őket a gazdaság minden területén.¹⁰ Meg kell továbbá azt is jegyezni, hogy a migránsok integrációjának egyik kulcsfontosságú momentuma a sikeres

munkahelyi beilleszkedés, amelynek híján a migránsok munkavégzése nemcsak maguknak a migránsoknak fog nagy kihívást jelenteni, hanem az adott helyen dolgozó többi munkavállaló körében is növelni fogja a munkahelyi stresszt, amelynek hatására megnőhet az egyes munkáltatóknál a munkavállalói hiányzások száma, a fluktuáció és romolhat az elvégzett teljesítmény is.¹¹

A társadalmi integrációt, vagyis, hogy a bevándorlók átveszik-e a befogadó ország nyelvét, kultúráját vagy megtartják etnikai különbségüket számos tényező befolyásolja. Függ többek között a társadalomban uralkodó előítéletektől, a kultúrák távolságától, a befogadási politikától is.^{12,13}

A bevándorlók esetében a munkaerőpiaci integráció sikeressége vagy kudarca kihat a folyamat egyéb dimenzióira is: a társadalmi beilleszkedésre, a kulturális adaptációra, az otthonosságérzet és az identitás alakulására. A bevándorlók egyéni jellemzői és a kontextuális tényezők (a letelepedési hely munkaerőpiaci sajátosságai, a fogadó ország migrációs politikája, az etnikai közösség jelenléte, illetve helyzete az adott országban) egyaránt meghatározzák a beilleszkedés lehetőségeit.¹⁴ A Migrációkutató Intézet tanulmánya alapján a migráció pozitív munkaerőpiaci hatása azon múlik, hogy az adott fogadó országban hogyan sikerült integrálódni, beilleszkedni. A tanulmány szerint a múltban inkább magas iskolai végzettséggel rendelkező munkavállalók érkeztek, ugyanakkor a jelenlegi hullámot inkább az alacsonyan kvalifikált, más kultúrájú migránsok képezik.¹⁵

Az OECD Nemzetközi Migráció dokumentuma alapján a bevándorlók több esetben túlképzettek ahhoz a munkához, mint amit ellátnak. Ennek számos oka lehet. Ilyenek a fogadó ország nyelvismeretének hiánya, a kapcsolati háló hiánya, ami miatt nem értesülnek megfelelően az álláslehetőségekről, a diszkrimináció, illetve a külföldi bizonyítvány értékének megállapítása, mivel a munkáltatók minden esetben tudják megítélni, hogy az egyenértékű-e a hazaival.¹⁶ A hátrányos munkaerőpiaci státusz kezelésére, annak enyhítésére a civil szerveződések is megoldást nyújthatnak.¹⁷ Az európai oktatáspolitikai folyamatok mindenek előtt a hozott tudás validációnak is nevezett elismerésével reagáltak arra az utóbbi években egyre erősebben megjelenő munkaerőpiaci és oktatásszervezési igényre, amely a korábban megszerzett tudás tekintetében sokkal nagyobb rugalmasságot vár el – mindenek előtt – a felsőoktatási intézményektől.¹⁸

A bevándorlók közel 60%-át alkalmazzák az OECD térségben, munkanélküliségi rátájuk pedig 10% alatt van.¹⁹ Hárs (2013) állampolgárság szerint vizsgálta a munkaerőpiaci státusz szerinti megoszlást a hazai, az EU-tagállambeli és a nem EU-tagállambeli népességre. A munkaerőpiaci mutatókat az *1. táblázat* ismerteti. Bár a hazai állampolgárok dominálnak a mintában így az összesített rátára gyakorolt hatásuk kevésbé jellemző, a munkaerőpiaci mutatók terén jelentős eltérések figyelhetők meg.²⁰ Az adatok alapján megállapítható, hogy a bevándorlók munkaerőpiaci státusza kedvezőbb a hazaiakhoz képest, függetlenül attól, hogy EU tagállambeli országból érkezett-e vagy sem. A munkanélküliségi ráta alacsonyabb, a foglalkoztatási arány magasabb értéket mutat és a bevándorlók aktivitási aránya is magasabb. Az inaktív népességen belül a migránsok között nagyobb arányban jelennek azok az állampolgárok, akik szeretnének ezen a helyzeten változtatni, szemben a hazaiakkal.

„A migráció széles körű és mélyreható gazdasági és szociális folyamatokat eredményez. Előnyeinek felismerése és hasznosítása elengedhetetlen az Európai Unió számára, ahogy hátrányainak elhárítása is, ennek érdekében pedig hatékony migrációs fejlesztési politikára van szükség.”²¹ A migránsok foglalkoztatása kapcsán a befogadó országoknál jelentkező előnyök közé sorolható a többlet szakismeret lévén a gazdasági-műszaki, valamint a társadalmi-gazdasági fejlődés előmozdítása, illetve a magasabb munkaerő kínálat lehetőséget teremt a hiányszakmák beöltésére.²²

1. táblázat: A munkaerőpiaci indikátorok megoszlása állampolgárság szerint a 2007–2012 időszak átlagában

Table 1.: Distribution of labour market indicators by citizenship in the average of the 2007–2012 period

| Munkaerőpiaci mutatók | Állampolgárság | | | |
|----------------------------|----------------|--------------------------------|----------------------|--------|
| | Magyar | EU-tag-országbeli (nem magyar) | Nem EU-tagországbeli | Együtt |
| Munkanélküliségi ráta | 10,7% | 9,7% | 10,2% | 10,7% |
| Foglalkoztatási arány | 49,7% | 59,7% | 57,5% | 49,8% |
| Aktivitási arány | 55,7% | 66,2% | 64% | 55,8% |
| Inaktivitás | 44,3% | 33,8% | 36% | 44,2% |
| <i>Ebből</i> | | | | |
| Inaktív, de akar állást | 4,7% | 5,6% | 8,1% | 4,7% |
| Inaktív és nem akar állást | 39,6% | 28,2% | 27,9% | 39,5% |

Forrás: Hárs (2013) számítása Magyar Munkaerő Felmérés összevont panel adatokon, 15–74 éves népességre számítva

A sikeres munkaerőpiaci integráció egyik alapja a befogadó szemlélet. Ugyanakkor nem szabad elmennünk amellett, hogy a diszkriminatív viselkedés, előítélet, sztereotípa nem velünk született, hanem tanuljuk őket, a szocializáció révén sajátítjuk el. A társadalom kultúrájától függ, hogy hogyan viselkedünk, vagyis kikkel szemben vannak előítéleteink.²³ Többek között emiatt éreztük fontosnak egy migránsokkal szembeni attitűdöket vizsgáló kutatás lefolytatását a munkavállalók, illetve a pályakezdés előtt álló hallgatói körben, hogy feltárjuk, milyen gondolatok, érzések, esetleges előítéletek fogalmazódnak meg a megkérdezettekben a bevándorlók munkaerőpiaci integrációjával kapcsolatban.

3. Anyag és módszer

A kutatást “A migránsok befogadásának és munkaerőpiaci integrációjának humán erőforrás menedzsment kihívásai” című 2016 őszén indított program keretében végeztük kérdőíves adatfelvétel és fókuszcsoportos interjú módszerekkel. Célunk egy olyan migráns-érintettség vizsgálat elvégzése volt, amely arra irányul, hogy feltárjuk a munkavállalók és a jövő munkavállalóinak, vagyis az egyetemi hallgatóknak a véleményét, hogy hogyan ítélik meg a migránsokat, milyen jellemzőket, munkamorált rendelnek hozzájuk, milyen hatásokat tulajdonítanak a migránsok foglalkoztatásának, számukra milyen attitűdök kapcsolhatók a migráns jelenséghez és mennyire tartják magukat informátnak.

Tanulmányunk a leendő pályakezdők körében végzett kérdőíves vizsgálat részeredményeit ismerteti, a migránsok foglalkoztatásához kötődő kérdésekre fókuszálva. A megfelelő szűrés és szelektálás után az eredmények az eddig feldolgozásra került 340 kérdőív adatait szemléltetik. (A kérdőív kitöltése önkéntes és anonim volt, ugyanakkor a téma jellege miatt többen nem vállalták a kitöltést vagy több kérdést üresen hagytak.) A kérdőívben a demográfiai adatokat követően a migráns jelenséggel kapcsolatos általános nézetekre, attitűdre kérdeztünk rá, amit a munkavégzéshez, foglalkoztatáshoz kötődő kérdések követtek. A kérdések között feleletválasztós, illetve 1–6-ig terjedő Likert-skálán minősítendő itemek találhatók. A páros skála mellett azért döntöttünk, mert így a válaszadó a skála valamelyik irányába egyértelműen elmozdul, tud köztes értéket megadni. A saját összeállítású kérdések mellett „A munkaerő-piaci integráció kihívásai Magyarországon –

A harmadik országbeli munkavállalók beilleszkedésének esélyei és korlátai” című kutatási kérdőív (Juhász et. al, 2011) három, a foglalkoztatáshoz kötődő kérdését vettük alapul, illetve bővítettük.

A demográfiai adatok alapján elmondható, hogy a kérdőív kitöltői között a női nem képviselői dominálnak (62%), míg a férfiak aránya 38%. A hallgatók 58%-a 1980 és 1994 között született, a többiek ennél fiatalabbak. Mivel az értékrend, attitűd kialakulásában a környezetnek, azaz a családnak és a barátoknak nagy szerepe van, így rákérdeztünk arra is, hogy jelenleg milyen életciklusban van a válaszadó. Az előzetes várakozásnak megfelelően a megkérdezettek több, mint fele (62%) a szülőkkel közös háztartásban él, ugyanakkor a mintában szereplők 33% válaszolta azt, hogy a szülőtől független háztartásban él, de még nem független teljes mértékben a családi háztól. A válaszadók 6%-a jelölte meg az önálló háztartást. A legnagyobb arányt a mintában a BSC/BA alapszakos hallgatók teszik ki (88%) az alábbi szakokról: gazdálkodás és menedzsment (9%), gazdasági és vidékfejlesztési agrármérnök (20%), kereskedelem és marketing (5%), nemzetközi gazdálkodás (7%), pénzügy és számvitel (25%), sportszervező (19%), turizmus-vendéglátás (3%). A mesterképzésen részt vevő hallgatók száma a képzésekben alacsonyabb, így a válaszadók között is kisebb arányban szerepelnek (9,5%): 3% az aránya a vezetés és szervezés szakosoknak, 6,5% a számvitel szakos hallgató a mintában. A megkérdezettek 1,5%-a nem válaszolt erre a kérdésre.

A fókuszcsoporthoz tartozó interjú a piackutatás területén elterjedt módszer, ugyanakkor a kérdőíves vizsgálat mellett a kötetlen légkörű beszélgetést a migráns-jelenségről fontosnak tartottuk az téma mélyebb vizsgálata, az attitűdök feltárása érdekében. A vizsgálat keretében lehetőség volt a kutatási téma véleményezésére, az esetleges előítéletek feltárására, a migráns fogalom tartalmának és a hallgatók szerinti értelmezés megismerésére, a fő attitűdök mozgatórugóinak megértésére, az emocionális háttér feltárására. A hallgatókkal készített interjú során feltárt nézetek, empirikus tapasztalatok segítették kérdőív eredményeinek értelmezését is. A vizsgálatba végzős mesterszakos hallgatók kerültek bevonásra önkéntes jelentkezéssel, az interjú időtartama 90 perc volt.

4. Eredmények és azok értékelése

Az eredmények a migránsok foglalkoztatásához kapcsolódó kérdésblokk közül három kérdésre kapott válaszokat ismertetik. Arra kerestünk választ, hogy a hallgatók megítélése szerint mi az oka a migránsok foglalkoztatásának, illetve milyen, az foglalkoztatáshoz kötődő állításokkal értenek egyet. A vizsgálatok arra is kiterjedtek, hogy a migráns személyek alkalmazása véleményük szerint milyen pozitív és negatív hatásokkal jár a társadalomra, gazdaságra.

A migránsok alkalmazásában szerepet játszó tényezők megítélését összesítve és szakok szerint a 2. táblázat ismerteti. A válaszadók 1–6 között értékelték az állításokat az alapján, hogy mennyire értenek vele egyet (1 = egyáltalán nem értek egyet, 6 = teljes mértékben egyetérték). Az összesített átlagértékek alapján megállapítható, hogy a válaszadók leginkább abban értettek egyet, hogy a hazánkba érkező migránsok a magyar nyelv ismerete területén hiányosságokkal rendelkeznek, ami nehezítheti az esetleges munkavállalást. Még ha nyitottak is a munkaadók a foglalkoztatásra, akkor sem tudják őket alkalmazni, mivel ha nem tudják nekik elmagyarázni a munkafolyamatot, akkor nem tudnak hasznos munkát végezni. Egyetértés mutatkozott abban a kérdésben is, hogy a migránsok olcsóbban dolgoznak (átlagérték: 3,96), de a munkakörülményekkel szemben támasztott alacsonyabb

igények tényezőnél is inkább egyetértés (3,76) tapasztalható a vizsgált minta esetén. Tovább vizsgálva az egyetértés felé hajló átlagértékeket, három item mutat három feletti átlagértéket. A hallgatók szerint a migránsok olyan munkákat is elvállalnak, amit a hazaiak nem (3,47), alacsony a hazaiak belső munkaerő mobilitása (3,19), illetve a migránsok foglalkoztatást nehezíti a kapcsolati háló hiánya (3,04). A válaszadók legkevésbé azzal az állítással értettek egyet, miszerint a migránsok tisztességesen és megbízhatóan dolgoznak (2,39).

Az állításokkal való egyetértést szakonként is megvizsgáltuk, hogy feltárjuk az esetleges különbségeket. Ahogy az összesített átlagérték eredménye is mutatta, a magyar nyelv ismeretének hiánya valamennyi szakon a legnagyobb egyetértést váltotta ki. A minősítések átlagértékei a vezetés és szervezés szakosoknál relatíve magasak a többi szakhoz képest, és az összesített átlagértékhez képest nagyobb mértékben értettek egyet abban, hogy alacsony a belső munkaerő mobilitás (4,45), illetve a migránsok mobilabbak, rugalmasabbak (4,18). Az összesített átlaghoz képest nagyobb az egyetértés a gazdálkodás és menedzsment, a kereskedelem és marketing és a vezetés és szervezés szakosok körében annak, hogy a migránsok elvállalják azokat a munkákat, amelyekre a hazaiak nem vállalkoznak.

2. táblázat: A migránsok foglalkoztatásában szerepet játszó tényezők megítélése szakok szerint

Table 2.: The judgement of factors of the immigrants' employment by programmes

| | Össze- sítve | GM | GVA | KM | NG | PSZ | SSZ | TV | SZ | VSZ |
|--|-------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| A migránsok mobilabbak, így rugalmasabb kínálatot jelentenek. | 2,50 | 2,67 | 2,33 | 2,68 | 2,80 | 2,55 | 2,38 | 3,00 | 2,45 | 4,18 |
| A migránsok olcsóbban dolgoznak. | 3,96 | 4,70 | 4,35 | 4,68 | 4,16 | 3,69 | 3,81 | 4,00 | 3,95 | 4,73 |
| A belső munkaerő-mobilitás alacsony. | 3,19 | 3,03 | 3,42 | 3,53 | 3,12 | 3,15 | 3,16 | 3,50 | 3,27 | 4,45 |
| A migránsok hiányosságokkal rendelkeznek a magyar nyelv ismerete terén. | 4,68 | 4,83 | 5,12 | 5,00 | 4,64 | 5,01 | 4,16 | 4,80 | 5,00 | 4,82 |
| A migránsok ellátnak olyan munkákat, amelyekre a hazaiak nem vállalkoznak. | 3,47 | 4,20 | 3,49 | 4,05 | 3,96 | 3,49 | 3,21 | 3,50 | 3,23 | 4,18 |
| A migránsok kevésbé igényesek a munkakörülményekre. | 3,76 | 4,10 | 3,96 | 4,32 | 4,00 | 3,79 | 3,69 | 4,30 | 3,55 | 3,91 |
| A migránsok alkalmazására a megfelelően képzett hazai munkaerő hiánya miatt van szükség. | 2,43 | 2,83 | 2,33 | 2,84 | 2,84 | 2,51 | 2,50 | 2,80 | 2,05 | 2,55 |
| A migránsok alkalmazását a kapcsolati háló hiánya nehezíti. | 3,04 | 3,43 | 3,09 | 3,42 | 3,80 | 2,95 | 2,93 | 3,20 | 2,82 | 3,55 |
| A migránsok tisztességesen és megbízhatóan dolgoznak. | 2,39 | 3,43 | 3,09 | 3,42 | 3,80 | 2,95 | 2,93 | 3,20 | 2,82 | 3,55 |

GM = gazdálkodás és menedzsment BA, GVA = gazdálkodás és vidékfejlesztési agrármérnök BSc,

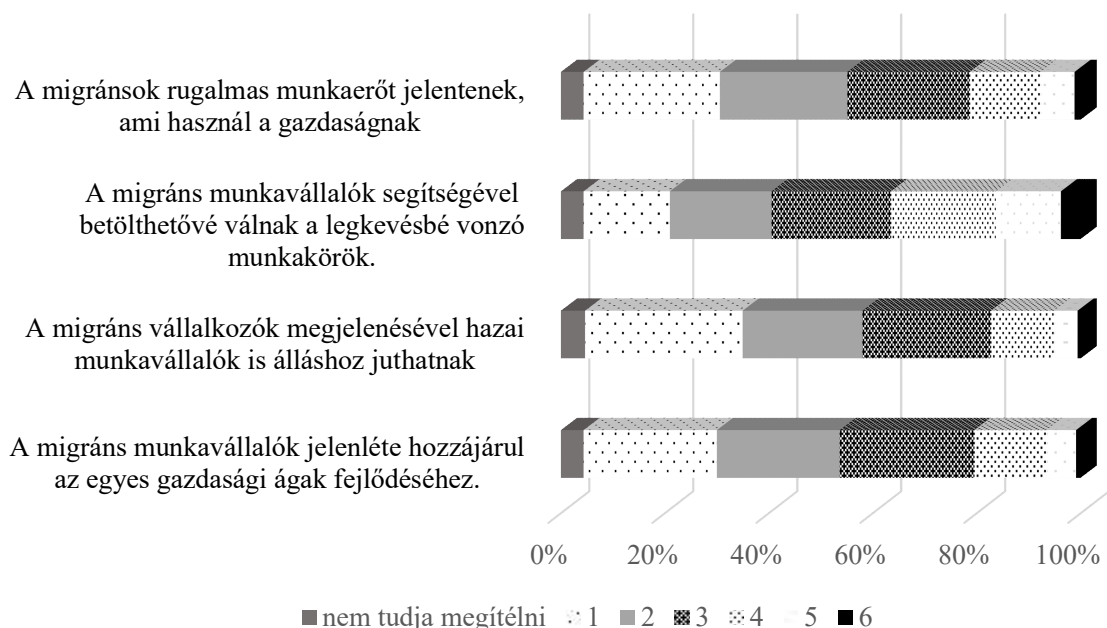
KM = kereskedelem és marketing BA, NG = nemzetközi gazdálkodás BA, PSZ = pénzügy és számvitel BA, TV = turizmus-vendéglátás, SSZ = sportszervező BSc, SZ = Számvitel MA,

VSZ = Vezetés és szervezés MA

Forrás: Saját vizsgálat

A migránsok foglalkoztatása során bekövetkező pozitív hatások gyakoriságvizsgálat eredményeit az 1. ábra mutatja. A válaszadók itt is 1–6 között értékelték az egyes itemeket, illetve további előnyös hatások megadására is volt lehetőség, amivel nem éltek. A felsorolt lehetséges hatások értékelése kapcsán az egyetértéshez kötődő minősítések (3–6 közöttiek) aránya alacsony. Ez arra enged következtetni, hogy a megkérdezettek a migránsok foglalkoztatásához kevésbé kötnek pozitív hatásokat. A legtöbb egyetértő minősítés a kevésbé vonzó munkakörök betöltésére érkezett, a válaszadók 42%-a adott 4 és 6 közötti értékelést, ami összhangban van az előző kérdésre adott válaszok eredményével. A legnagyobb arányban azzal a kérdéssel nem értettek egyet a válaszadók, hogy a migráns vállalkozók munkalehetőséget biztosítanak a hazaiaknak, ebben nem látnak potenciált, ugyanis a hallgatók 77%-a 3 vagy az alatti értékelést adott. A válaszadók 4%-a bizonytalan az egyes állítások megítélésében.

1. ábra: A migránsok alkalmazásának pozitív hatásai a társadalomra
Figure 1.: Positive effects of the immigrants' employment on society

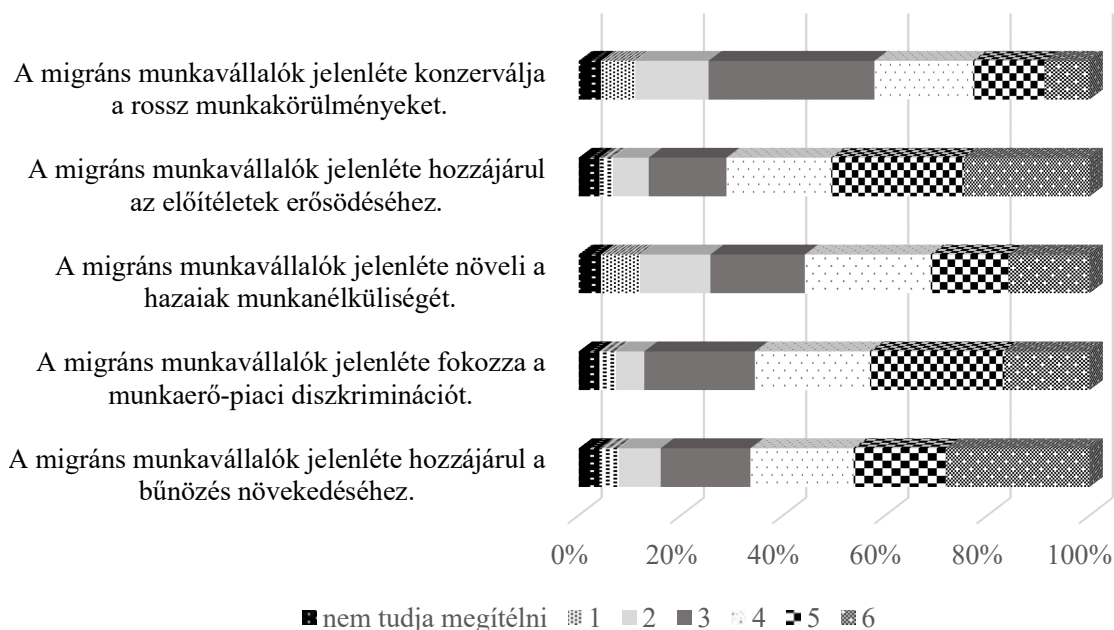


Forrás: Saját vizsgálat

A migránsok foglalkoztatásának negatív hatásai esetén is kértük a hallgatókat az 1–6 közötti értékelésre az alapján, hogy mennyire értenek egyet a felsorolt állításokkal (2. ábra). Az előző kérdéssel szemben nagyobb egyetértés mutatkozott a válaszadók között, vagyis a migráns foglalkoztatás negatív hatásai egyértelműen dominálnak a hallgatók körében. A legnagyobb egyetértés, az előítéletek erősödése kapcsán mutatkozott, amire a válaszadók 69%-a adott 4 és 6 közötti értékelést. A válaszadók 24%-a teljes mértékben (6) egyetértett ezzel az állítással, illetve 25% volt az aránya az 5-ös értékeknek is.

A válaszadók közel kétharmada értett egyet azzal, hogy a migránsok hozzájárulnak a bűnözés növekedéséhez (65%), valamint növelik a munkaerőpiaci diszkriminációt (64%). A hazai munkanélküliség növekedése kapcsán már megoszlottak a válaszok, a hallgatók 54%-a adott 4 vagy annál magasabb értékelést. Egy item során volt nagyobb arányban a 3 vagy az alatti értékelés, vagyis a hallgatók kevésbé értenek egyet azzal a kijelentéssel, hogy a migráns munkavállalók jelenléte konzerválja a rossz munkakörülményeket. A bizonytalan válaszadók aránya ebben a kérdésben is 4% körül mozgott.

2. ábra. A migránsok alkalmazásának negatív hatásai a társadalomra
Figure 2.: Negative effects of the immigrants' employment on society



Forrás: Saját vizsgálat

A fókuszcsoportos interjú eredményei alapján megállapítható, hogy a hallgatók a migráció szóhoz összességében negatív érzéseket kötöttek. Az egyes külföldi csoportokkal szemben összeállított előnyös, illetve hátrányos tulajdonságok, attitűdök kapcsán a negatív oldal került túlsúlyba. Ennek háttérében gyakran az információhiány, illetve a legfrissebb médiaesemények álltak. A diszkriminatív hozzáállás azoknál a hallgatóknál gyengébb volt, illetve semleges vagy akár pozitív, akiknek már volt személyes kapcsolata az adott külföldi nemzetiséghez tartozó egyénnel és az adott érzetet kiterjesztette a teljes népességre. A hallgatók nem féltik a munkaerőpiaci státuszukat a bevándorlóktól, melynek háttérében leginkább az állt, hogy – megerősítve a kérdőíves vizsgálat eredményeit – alacsony végzettséget tulajdonítanak a migránsoknak, negatív munkamorált, illetve a hazai nyelvismeret hiányát is megemlítették. Ugyanakkor napjaink globalizált világában, a nemzetközi cégeknél történő munkavállalás kapcsán már elbizonytalanodtak és a magasán kvalifikált bevándorlókat konkurenciának ítélték meg.

5. Összefoglalás

A bevándorlók sikeres munkaerőpiaci integrációját a migrációs politika és más külső intézkedések mellett a társadalom szemlélete is jelentősen meghatározza. A statisztikai adatok alapján a migránsok száma Magyarországon mindössze pár százalék, a foglalkoztatottsági rátájuk magasabb értéket mutat a hazaiakénál. A munkamoráljuk az előítéletek ellenére pozitív képet fest, ugyanis az inaktívak közül arányaiban többen szeretnének munkát vállalni, mint a hazaiak. A be-, illetve elfogadás a fogadó ország népességének szemléletén múlik, ami a kutatási eredmények alapján inkább negatív. A bevándorlók előítéletes magatartással szembesülnek, amit nehéz megváltoztatni. A kutatási eredmények alapján a megkérdezett egyetemi hallgatók megerősítik a szakirodalomban foglalta-

kat, miszerint a bevándorlók nem ismerik a magyar nyelvet. A foglalkoztatásuk fő okát az alacsonyabb bérezésben és a munkakörülményekkel szembeni alacsonyabb elvárásokban látják. A társadalmi-gazdasági pozitív hatások esetén a válaszadók kevésbé értettek egyet a felsorolt állításokkal, azaz nem érzik előnyösnek a migránsok munkaerőpiaci jelenlétét. Ezzel szemben a negatív hatások erőteljesebb értékelést kaptak, miszerint az előítéletek, a diszkrimináció és a bűnözés erősödése figyelhető meg a migránsok jelenlétének hatására. Az interjúk szintén az előítéletes, diszkriminatív hozzáállást erősítették meg. Az eredmények tükrében a munkaerőpiaci integráció alapját humán erőforrás menedzsment szemszögből egy befogadó munkahelyi szemlélet kialakítása jelentheti, melynek egyik lépése az érzékenyítő tréningek adaptálása lehetne, ami más munkaerőpiaci szempontból veszélyeztetett csoportok esetében sikeresnek bizonyult. Emellett a média által adott információk, hírközlések egyértelműen meghatározó szereppel bírnak a társadalom szemléletének formálásában, az előítéletek, sztereotípiák alakításában.

Jegyzetek

1. OECD (2016): International Migration Outlook 2016. 432. p. <http://espas.eu/orbis/sites/default/files/generated/document/en/8116101e.pdf>
2. Zsolt Péter (2013): Érvényesülünk Angliában! A migráció mostani és jövőbeli hatásai. Méltanyosság Politikaelemző Központ, Budapest, 23. p. http://meltanyossag.hu/content/files/ervenyesuljunk_angliaban_130425.pdf
3. Entzinger, Hans–Biezeveld, Renske (2003): Benchmarking in Immigrant Integration. European Research Centre on Migration and Ethnic Relations (ERCOMER), Rotterdam, 53. p.
4. Európai Bizottság (2011); COM (2011) 455: A Bizottság közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának: A harmadik országbeli állampolgárok integrációjának európai programja. Brüsszel, 455. p.
5. Kováts András (2013): A bevándorlók társadalmi integrációja – koncepciók és indikátorok In: Kováts A. (szerk.) Bevándorlás és integráció. Magyarországi adatok, európai indikátorok. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Kisebbségkutató Intézet, Budapest, pp. 9–24.
6. Európai Bizottság (2011); COM (2011) 455: A Bizottság közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának: A harmadik országbeli állampolgárok integrációjának európai programja. Brüsszel, 455. p.
7. Hautzinger Zoltán–Hegedüs Judit–Klenner Zoltán (2014): A migráció elmélete. Nemzeti Közszerológiai Egyetem, Rendészettudományi Kar, Budapest, 106. p.
8. Bernáth Gábor–Messing Vera (2015): Bedarálva. A menekültekkel kapcsolatos kormányzati kampány és a tőle független megszólalás terepei. Médiakutató XVI. évf. 4. szám, 2015, 7. p.
9. Görbe Attiláné (2010): A magyarországi migráció helyzete, kezelésének feltételei és lehetőségei. Zrínyi Miklós Nemzetvédelmi Egyetem Hadtudományi Doktori Iskola, Doktori (PhD) értekezés, Budapest, 164. p.
10. Csehné Papp Imola (2008) (szerk.): Munkaerőpiaci alapfogalmak. A munkaerőpiac működése. SZIE GTK, Gödöllő, 2008.
11. Deutsch Szilvia–Gergely Éva (2015): A munkahelyi stressz és elégedettség tényezőinek feltárása egészségügyi dolgozók körében. Acta Medicina et Sociologia, 6. évf. 17. szám, 107. p.
12. Heckmann, Friedrich (2001): Integration Research in European Perspective. In Demographic and Cultural Specificity and Integration of Migrants. Materialien zur Bevölkerungswissenschaft. Heft 103. Wiesbaden, BIB. pp. 59–76.
13. Andorka Rudolf (2006): Bevezetés a szociológiába. Osiris Kiadó, Budapest, 786. p.
14. Gödri Irén (2008): Bevándorlók munkaerőpiaci integrációját meghatározó tényezők Magyarországon – a kapcsolati erőforrások szerepe. Statisztikai Szemle, 86. évf. 6. szám. pp. 533–563.

15. Migrációkutató Intézet (2016): Az aktuális migrációs hullám gazdasági hatásai Európában. 2016. nov. 7. <https://www.migraciokutato.hu/hu/2016/11/07/az-aktualis-migracios-hullam-gazdasagi-hatasai-europaban/>
16. Keeley, Brian: International migration: The human face of globalization. OECD Insights, ISBN 978-92-64-047280
17. Pierog Anita–Szabados György (2016): Migránsok, civilek, szervezeti lehetőségek. Civil szervezetek a migránsokért, a migránsok által. In: (szerk: Papp Klára–Kerepeszki Róbert (szerk.) Menekültek, migránsok, új hazát keresők Debreceni Egyetem Történelmi Intézete, Debrecen, pp. 253–264.
18. Tót Éva (2013): Validáció a felsőoktatásban – szakterületi nézőpontból. pp. 1–9. Forrás: http://413.hu/files/TE_Validacio_szakterületi_elokeszito_anyag.pdf
19. OECD (2016): International Migration Outlook. 432 .p <http://espas.eu/orbis/sites/default/files/generated/document/en/8116101e.pdf>
20. Hárs Ágnes (2013): Harmadik országbeli migránsok munkaerő-piaci helyzete. In: Kovács A. (szerk.) Bevándorlás és integráció. Magyarországi adatok, európai indikátorok. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Kisebbségkutató Intézet, Budapest, pp. 42–69.
21. Jagusztin Tamás–Bodnár Gergely (2008): Az illegális migráció elleni küzdelem jogi és politikai eszközei az Európai Unióban, In: Póczik Sz.–Dunavölgyi Sz. (szerk.): Nemzetközi migráció–nemzetközi kockázatok, HVG-Orac Kiadó, Budapest, 179. p.
22. Lévai Imre (1997): Nemzetközi migráció és menekültpolitika. In: Sik E.–Tóth J. (szerk.) Migráció és Politika, Budapest.
23. Allport, Gordon W. (1997): A személyiség alakulása. Kairosz, Győr, 599. p.

Felhasznált irodalom

- Allport, Gordon W. (1997): A személyiség alakulása. Kairosz, Győr, 599. p
- Andorka Rudolf (2006): Bevezetés a szociológiába. Osiris Kiadó, Budapest, 786 .p.
- Bernáth Gábor–Messing Vera (2015): Bedarálva. A menekültekkel kapcsolatos kormányzati kampány és a tőle független megszólalás terepei. Médiautató XVI. évf. 4. szám, pp. 7–17.
- Csehné Papp Imola (2008) (szerk.): Munkaerőpiaci alapfogalmak. A munkaerőpiac működése. SZIE GTK, Gödöllő.
- Deutsch Szilvia–Gergely Éva (2015): A munkahelyi stressz és elégedettség tényezőinek feltárása egészségügyi dolgozók körében. Acta Medicina et Sociologia, 6. évf. 17. szám, 107. p.
- Entzinger, Hans–Biezeveld, Renske (2003): Benchmarking in Immigrant Integration. European Research Centre on Migration and Ethnic Relations (ERCOMER), Rotterdam, 53. p.
- Európai Bizottság (2011); COM (2011) 455: A Bizottság közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának: A harmadik országbeli állampolgárok integrációjának európai programja. Brüsszel, 455. p.
- Gödri Irén (2008): Bevándorlók munkaerő-piaci integrációját meghatározó tényezők Magyarországon – a kapcsolati erőforrások szerepe. Statisztikai Szemle, 86. évf. 6. szám. pp. 533–563.
- Görbe Attiláné (2010): A magyarországi migráció helyzete, kezelésének feltételei és lehetőségei. Zrínyi Miklós Nemzetvédelmi Egyetem Hadtudományi Doktori Iskola, Doktori (PhD) értekezés, Budapest, 164. p.
- Hárs Ágnes (2013): Harmadik országbeli migránsok munkaerő-piaci helyzete. In: Kovács A. (szerk.) Bevándorlás és integráció. Magyarországi adatok, európai indikátorok. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Kisebbségkutató Intézet, Budapest, pp. 42–69.
- Hautzinger Zoltán–Hegedüs Judit–Klenner Zoltán (2014): A migráció elmélete. Nemzeti Közszolgálati Egyetem, Rendészettudományi Kar, Budapest, 106. p.
- Heckmann, Friedrich (2001): Integration Research in European Perspective. In Demographic and Cultural Specificity and Integration of Migrants. Materialien zur Bevölkerungswissenschaft. Heft 103. Wiesbaden, BIB. pp. 59–76.

- Jagusztin Tamás–Bodnár Gergely (2008): Az illegális migráció elleni küzdelem jogi és politikai eszközei az Európai Unióban, In: Póczik Sz.–Dunavölgyi Sz. (szerk.): Nemzetközi migráció–nemzetközi kockázatok, HVG-Orac Kiadó, Budapest, 179. p.
- Keeley, Brian: International migration: The human face of globalization. OECD Insights, ISBN 978-92-64-047280
- Kováts András (2013): A bevándorlók társadalmi integrációja – koncepciók és indikátorok In: Kováts A. (szerk.) Bevándorlás és integráció. Magyarországi adatok, európai indikátorok. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Kisebbségkutató Intézet, Budapest, pp. 9–24.
- Lévai Imre (1997): Nemzetközi migráció és menekültpolitika. In: Sik E.–Tóth J. (szerk.) Migráció és Politika, Budapest.
- Migrációkutató Intézet (2016): Az aktuális migrációs hullám gazdasági hatásai Európában. 2016. nov. 7. <https://www.migraciokutato.hu/hu/2016/11/07/az-aktualis-migracios-hullam-gazdasagi-hatasai-europaban/>
- OECD (2016): International Migration Outlook, 432. p. <http://espas.eu/orbis/sites/default/files/generated/document/en/8116101e.pdf>
- Pierog Anita–Szabados György (2016): Migránsok, civilek, szervezeti lehetőségek. Civil szervezetek a migránsokért, a migránsok által. In: Papp Klára–Kerepeszki Róbert (szerk.) Menekültek, migránsok, új hazát keresők Debreceni Egyetem Történelmi Intézete, Debrecen, pp. 253–264.
- Tót Éva (2013): Validáció a felsőoktatásban – szakterületi nézőpontból. pp. 1–9. Forrás: http://413.hu/files/TE_Validacio_szakteruleti_elokeszito_anyag.pdf
- Zsolt Péter (2013): Érvényesülünk Angliában! A migráció mostani és jövőbeli hatásai. Múltanyosság Politikaelemző Központ, Budapest, 23. p. http://meltanyosság.hu/content/files/ervenyesuljunk_angliaban_130425.pdf

A KISANTANT ÁLLAMOK HATÁRŐRIZETE II. RÉSZ: ROMÁNIA ÉS JUGOSZLÁVIA*

BORDER PROTECTION OF THE LITTLE ENTENTE STATES PART II.: ROMANIA AND YUGOSLAVIA

DR. PHD SUBA JÁNOS, a Hadtörténeti Térképtár vezetője
Hadtörténeti Intézet és Múzeum, Budapest

Abstract

Border protection of the Middle-European states was diverse. We can meet different border security organizations.

Border protection in the Romanian Kingdom was completed by the armed force of the border guard corps (Corpul granicerilor), under the control of the army. The border police checked the border traffic control and the compliance of the boundary order. The border guard legion belonged under the control of both the military and the Ministry of Finances, and secured the recovery of different fees and levies with armed forces in the inner areas of the country, under the Tax Directorate.

In Yugoslavia it was also the border guards, a military type armed force, who completed border protection and border traffic control. The territory of the 100-meter boundary belt was owned by the border guards.

The gendarmery served as the second step of border protection in both countries. Besides cooperating custom and medical border surveillance partner organizations also took part in it.

1. A Román Királyság határőrizete és határvédelme

A két világháború közötti közép-európai államok határőrizete színes volt, amelyet az eltérő határőrizeti szervezeteknek köszönhetnek. A Román Királyság 1920 után a „Nagy-Románia” területén változatlanul alkalmazta a korábbi határőrizeti struktúráját, azaz a határőrizet a hadsereg alárendeltségében volt. Ezt, mint hagyományt – amely a folyamatos fenyegetettség állapotából eredt – megtartották. Így a határőrizeti szervek katonai jellegű fegyveres testületként működtek.

A határ őrzését és a határforgalom ellenőrzését külön szervek hajtották végre, a testületek tevékenységében bizonyos átfedések is mutatkoztak. A határ őrzését a határőrhadtest, a határforgalom ellenőrzését a határrend betartását a határrendőrség – a kikötői- és repülőter-parancsnokságok közreműködésével végezte. Emellett jelen voltak a vám- és egészségügyi együttműködő határőrizeti társszervek is. A határőrizet második lépcsőjét a csendőrség képezte.

* A dolgozat egy sorozat része, amelyben a Kárpát-medence államainak határőrizeti szervezetét mutatja be, így az előző évi konferencián elhangzott előadás folytatása.

1.1. Határőrizet – határőrség (határőrhadtest)

A határőrhadtest (Corpul granicerilor) a hadsereg részét alkotta. Kettős alárendeltségben egyrészt a katonai vezetésnek a Nemzetvédelmi Minisztériumnak, illetve a Pénzügyminisztériumnak volt alárendelve. A kettős alárendeltségben hasonlított a Magyar királyi csendőrségre.

Kettős alárendeltségéből adódóan két feladatot látott el. Egyik feladata a határőrzése, a határőrizeti feladatát külön törvény szabályozta. Másik feladata: az ország belső területein állomásozó alakulatai közreműködtek a területek pénzügyőri szervek tevékenységében, azaz fegyveresen biztosították a különböző illetékek és adók behajtását.

1.1.1. Határőrség elhelyezkedése

A román határőrség szervezeti felépítése alkalmazkodott a kettős feladatkörhöz. A legmagasabb szervezeti egység a dandár volt, alárendeltségében négy ezreddel. Az I. dandár alárendeltségében lévő ezredek pénzügyőri feladatokat végeztek.

Két dandár ezredei pedig határőrizeti feladatokat láttak el. A III. dandárparancsnokság alá tartozó 1. és a 2. ezred őrszei a Duna, illetve a Dnyeszter vonalát, valamint a tengerpartot őrizték. Constancánál felezve a tengerparti határt.

A román–magyar határszakasz, a román hadsereg VI. és a VII. hadtest körzetébe tartozott. A területileg illetékes hadosztályok végezték a határőrzéslőljak katonai ellenőrzését. A magyar határszakaszt kezdetben (Dnyeszter és a Tisza közti határvonalat) a 3. határőrezred őrizte. Az ezred 3. zászlóalja (parancsnokság: Nagybányán), a Kárpátok gerincétől Szatmárnémetiig húzódó határvonalat őrizte. A 4. ezred (ezredparancsnokság Déva) 1. zászlóalja (parancsnokság: Nagyvárad), a Szatmárnémetitől a Sebes-Körösíig, a 2. zászlóalja (parancsnokság: Nagyszalonta) Sebes-Körösíttől a Maros vonaláig, a 3. zászlóalja (parancsnokság: Temesvár) a Marostól a Dunáig terjedő határszakasz őrzését látta el.

A nemzetközi helyzet –Romániára nézve – kedvezőtlen kiéleződése kapcsán a határőrség fejlesztést határozták el. Az ezredek számát a magyar határszakaszon kettővel növelték a II. dandárparancsnokság alárendeltségében. Ugyanakkor az elhelyezés is módosult: a dandárparancsnokság Déváról Aradra települt. A 4. ezred parancsnoksága maradt Déván, a kiképzési és tartalék feladatait ellátó zászlóaljjal egyetemben. Az ezred másik két zászlóalja Aradon és Zombolyán állomásozott. Az ezred őrzendő határszaka Nagyszalontától Bánlakig terjedt. A 4. határőrezred aradi zászlóalja századparancsnokságainak székhelyei Nagyszalontán, Kisjenőn és Pécskán állomásoztak. A zombolyai zászlóalj nem rendelkezett magyar határszakasszal. A 7. határőrezredparancsnokság és a kiképző tartalék zászlóalj Nagybányán állomásozott. (Ez a román hadsereg IV. hadtest, 16. hadosztály területét jelentette.). A 7/1. határőrzászlóalj századparancsnokságai Felsővisón, Máramarosszigeten és Halmin működtek. A 7/2. határőrzászlóalj századparancsnokságai Nagykárolyba, Érmihályfalvára és Nagyváradra települtek.

1.1.2. Határőrség szervezete és működése

A szervezetet dandár – ezred – zászlóalj – század – őrs szintű egységek, alegységek alkották. A határőrdandár-parancsnokság közvetlen alárendeltségeiben egy zászlóalj állt. A határőrzászlóaljparancsnokságnál század erejű, a századparancsnoknál szakasz erejű kiszolgáló egység működött híradó, gazdasági, adminisztratív stb. teendőket ellátva, a parancsnokság székelyén. Az ezredközvetlen feladatokat a kiképző-, tartalék zászlóaljak végezték.

A személyi állomány tagjai kettős képzésben: gyalogsági és határőr, illetve az ország belsejében szolgálatot teljesítők pénzügyőri kiképzésben részesültek. A testületben alkalmaztak

katonai tisztviselőket (gazdászat stb.), és mesterembereket (cipészt, szabó, kovács stb.). A határőr-alakulatokhoz a legénységet sorozták. A legénység kiképzése a kiképző zászlóaljknál, az altiszteké pedig nyolc: Nagyvárad, Temesvár, Nagyszeben, Bukarest, Kisinyov, Csernovic helyőrségekben lévő altiszti iskolán történt, amelynek időtartama nyolc hónap volt.

A tiszti állomány – a katonai kiképzés mellett – egy éves határőr, illetve pénzügyőr tanfolyamot végzett.

A határőrök felszerelése és ellátása azonos volt a hadsereg többi tagjával, azon felül külön határőr, illetve pénzügyőrpótlékot kaptak. A pénzügyőri feladatokat ellátók, az általuk felfedett csempészaruk, lefoglalt termények stb., illetve intézkedéseik nyomán kirótt és behajtott bírságok 40%-át, illetve 20%-át az abban résztvevő határőrök kapták.

A határőrök zöme az őrsökön volt elhelyezve. Az őrsök egymástól 2–14 km távolságra feküdtek. Általában három-öt őrs tartozott egy szakaszparancsnokság alá. A szakaszok székhelyein mindig volt egy őrs. Három-öt szakasz pedig egy századot képezett, a század közvetlen kiszolgáló szakaszán túl. Két féle őrsöt különböztettek meg, átkelő őrsöt és az őrsöt. Az őrsök a határvonal őrzését végezték, az átkelő őrsöket pedig a határátkelési pontokra telepítették a határátkelőhelyek működésének fegyveres biztosítására (tehát segéd-szolgálatot láttak el). Román közúti határátkelőhelyek működtek: Szatmárnémetinél, Nagykárolynál, Érmihályfalvánál, Nagyváradnál, Nagyszalontánál, Varsátnál, Tornyánál, Nagylaknál és Magyarcsanádnál. Vasúti határállomások voltak találhatóak: Nagyszentmiklóson, Kürtösön, Nagyszalontán, Nagyváradon, Érmihályfalván, és Nagykárolyban.

Az őrsök a határ őrzését álló őrségek és járőrök segítségével végezték. Az álló őrségeket általában ott állítottak fel, ahol: a vámhatóság nem közvetlenül a határvonalra települt az utasokat a hivatal és a határvonal között kísérni kellett; vagy a két őrs között a térség nagy volt, és az adott terület felügyelete célszerűnek látszott. Az álló őrségek figyelőhelyeit őrbódékkal látták el.

A járőrök menetvonala állandó volt, úgynevezett járőrösvényeket hoztak létre, amelyekről a haladást gátló akadályokat eltávolították. Kétféle járőrt különböztettek meg, szolgálati és ellenőrző járőrt. Mindkettőnek az útvonalába leshelyeket iktathattak be. Ezek a leshelyek a járőröknek rövid és álcázott tartózkodását biztosították. (Ilyen lehetett például lombos fa koronájában magaslesszerűen kialakított tartózkodási hely stb.) A határőrzés mélysége a határvonaltól számított 30 km volt.

1.2. Csendőrség a határőrizetben

A román csendőrség a Magyar Királyi csendőrséghez hasonlóan vett részt a határőrizetben, a határőrizet második vonalát alkotta, Szervezetileg csendőr (hadtest) parancsnokság irányította a tartományonként a csendőrfelügyelőségeket, illetve megyénként légióknak nevezett – század erejű – csendőralakulatokat. A csendőrparancsnokság alárendeltségében működött a nyomozó osztály, amely a nyomozócsoportok irányítása mellett, saját hatáskörben is végzett nyomozásokat, illetve egy mozgó csendőrlégió, mint tartalék.

A csendőrfelügyelőségek állomáshelyein, azok alárendeltségében úgynevezett mozgó-légiókat és nyomozócsoportokat szerveztek.

Bukarest és környéke rendjének őrzésében egy gyalogos csendőrezred is részt vett. A légiók szakaszokból, a szakaszok őrsökből álltak. Ahol annak szükségét látták, több szakaszt egy kerületté szerveztek. A kerületek a területileg illetékes légióparancsnokság alárendeltségébe tartoztak.

Magyar határszakasszal a Szamos-tartomány székhelyén állomásozó kolozsvári és Temes-tartomány székhelyén állomásozó temesvári csendőrfelügyelőség rendelkezett. A te-

mesvári csendőrfelügyelőség, aradi és a kolozsvári felügyelőség nagyváradi, zilahi, szatmárnémeti, majd 1939-től a máramarosszigeti légióinak működési területe ölelte fel a magyar–román határszakaszt.

A magyar–román határon megközelítőleg 5 km-es távolságban 62 csendőrőrs-objektumot, illetve 10–25 km-es távolságban további 29 csendőrőrsöt állítottak fel. A csendőrőrsök elhelyezése második, illetve harmadik lépcsős határőrzést is lehetővé tett. E mellett a főbb irányokban a határőrszázad-, zászlóalj-, illetve ezred közvetlen alkották a második lépcsőt. A határőrcsapatok természetesen már a határvédelem részét is képezték.

1.3. Határrendőrség – határátlépés

A határforgalomban a személyforgalom ellenőrzését a határrendőrség látta el. A román rendőrség a belügyminisztérium felügyelete alá tartozott. A rendőrség élén a rendőr-őr-igazgató állt. A főigazgatóság alá tartoztak a bukaresti rendőrfőnökség (prefektúra), és a vidéki kerületi felügyelőségek. Egy-egy felügyelőség hatósági területe több megyét foglalt magába, lényegében egy tartomány közigazgatási területével egyezett meg.

A felügyelőségek közvetlen felügyelete alá tartoztak a törvényhatósági jogú városok és a megyeszékhelyek városi rendőrségei. A megyeszékhely város rendőrfőnökének vezetése alatt álltak a megye rendőrségei – a nagyobb városok kivételével – így a mezővárosok rendőrbizottságai, a határállomások, kikötők és vasútállomások kirendeltségei.

A határállomások rendőr-kirendeltségeinek szakfelügyeletét, a rendőr-főigazgatóság igazgatásrendészeti főosztályának határrendőrségi osztálya látta el, az érintett kerületi felügyelőségek és megyeszékhelyi rendőrhivatalok szakreferensei útján. A román rendőrség szakmailag és szervezetileg is négy fő részből: igazgatásrendészeti, közbiztonsági, bűnügyi és állambiztonsági részlegekből állt.

Az igazgatásrendészet munkatársai is részt vettek a határellenőrzés munkájában, az útlevelek mellett, melyet a rendőrhatóságok állítottak ki, a kishatárforgalmi útiokmányokat is a határmenti rendőrségek bocsájtották ki.

A kikötő-, illetve repülőtér-parancsnokságoknak, valamint az egészségügyi ellenőrző állomásoknak a határőrizetben betöltött szerepe lényegében azonos volt a magyarországi hasonló szervezetekével.

1.4. Vámhivatalok

A Román Királyság határvonalán vámhivatalok és vámkirendeltségek is működtek. Egy vámhivatal alárendeltségébe több vámkirendeltség tartozott, és konkrét vámszaki teendőket láttak el. Hatáskörük kiterjedtebb volt a vámkirendeltségeknél. Vámhivatalok a forgalmasabb határátkelőhelyeken települtek. A vámhatóságok a pénzügyminisztériumhoz tartoztak, és a határforgalom áruforgalmi részének ellenőrzését végezték.

1.5. Határvédelem

A románoknál a „határvédelem” elrendelésekor az úgynevezett „fedező hadosztályok”, amelyek a területe a határral érintkeztek (1., 15. és 17.) a mozgósítás elrendelésétől számított 12. óráig békeállománnyal elvonulnak a számukra kijelölt határsávba és ott a 24. óráig védelmi állást foglalnak el. A mozgósítás 3. napján a csapatok elérik a legmagasabb békelétszámot, a mozgósítás 5. napjáig ott a határon hadiállományra egészülnek ki. A határövben lévő granicsár- és csendőralakulatok a hadosztályoknak vannak alárendelve.

2. Jugoszlávia határőrizete

A Szerb–Horvát–Szlovén (Jugoszláv királyság) korábbi határőrizeti struktúrája 1920 után a „Nagy-Szerbia” létrejötte után is változatlan maradt, azaz a határőrizet a hadsereg alárendeltségében volt, ezt, mint hagyományt – amely a folyamatos fenyegetettség állapóból eredt – megtartották. Így a határőrizeti szervek katonai jellegű fegyveres testületként működtek. A határ őrzését és a kishatárforgalom ellenőrzését a határőrség, (grancsárok) végezték. Emellett jelen voltak a vám- és egészségügyi együttműködő határőrizeti társzervek és a pénzügyőrök is. A határőrizet második lépcsőjét a csendőrség képezte.

2.1. Határőrség

A határőrség elsősorban a határok őrzését hajtotta végre, de a kishatárforgalmat is ellenőrizte. E mellett fegyveres biztosítást nyújtottak a vám-, egészségügyi- és rendőri közegeknek a határforgalom ellenőrzéséhez, és részt vettek a határrend betartásában is.

A határőrség a grancsártestület működési tere a határvonaltól számított öt kilométeres sáv volt, amelyet szolgálati zónának, a határvonal menti 100 m széles sávját határövnek neveztek. A 100 méteres határöv területe a grancsártestület tulajdona volt. Ez többek között azt jelentette, hogy a határőrök határozhatták a termelésre kerülő kultúrnövényeket helyét, fajtáját, és a határövbe lévő építmények jellegét és elrendelheték egyes építmények lerombolását, amelyek elsősorban a megerősített határőrlaktanyák (karolák) kilövési lehetőségeit gátolták. Ez egyébként a határövben kiépítésre kerülő erődrendszer miatt is fontos volt.

A határőrtestület működési területe az államhatár mentén körletekre, alkörletekre volt beosztva. A körletek élén határőrezred-parancsnokságok voltak, amelyek a határőrség főparancsnokának voltak alárendelve. A főparancsnokság a Skopjében települt.

A jugoszláv–albán határszakasz az 1. ezredparancsnokság alá tartozott, három alkörlettel rendelkezett, amelyek az az 1., 2. és 3. határőrzászlóalj-parancsnokság alá tartozott.

A görög és a bolgár határszakasz őrizete a 2. ezredparancsnok feladata volt. A görög határszakasz egy alkörletet képezett, amelyet a 4. határőrzászlóalj ellenőrzött. A bolgár határszakasz két alkörletből állt, amely az 5. és a 6. zászlóalj parancsnokság alá tartozott. A román határszakasz a 3. ezredparancsnokság határkörletét alkotta és a 7., 8. zászlóalj alkörleteit foglalta magába.

A trianoni magyar–jugoszláv határszakasz hossza 630 km volt. Ennek őrzése a 4. grancsár ezredparancsnokság alárendeltségébe tartozott. Az ezredparancsnokság Újvidékre települt. Alárendeltségében két zászlóaljjal (alkörlettel). A 9. zászlóalj, parancsnoksága: Topolyán, a 10. zászlóalj parancsnoksága: Viroviticán települt. A 9. zászlóalj területe a román határtól a Dunáig terjedt, századparancsnokságai Kanizsán, Szabadkán, Bojmokon, Zomboron, Bezdán voltak. A 10. zászlóalj területe a Dunától az az osztrák határig terjedt, századparancsnokságai pedig Eszéken, Sopkovácon és Koprivecán állomásoztak.

Az olasz határszakasz az 5. határőrezred alá tartozott, két alkörletre tagozódott, amelyek a 11. és 12. zászlóaljhoz tartozott. Az osztrák (majd a német) határszakasz (körletet) a 6. ezred felügyelte, három alkörletben, alárendeltségében a 13., 14. és 15. zászlóaljakkal. A határőrség erői 6 ezred, 15 zászlóalj irányítása alatt 67 századba voltak szervezve a határ mentén. Ebből nyolc század a magyar határszakaszon, az összesítő 12%-a.

A legénységi és altiszti állomány a határon a megerősített határőrlaktanyákban az úgynevezett karolákban teljesített szolgálatot. Egy századparancsnoksághoz tíznél több karola is tartozott. A legénység és az altisztek ott is laktak, az állam az épületet és a berendezést

biztosította. Az élelmezésükről, a fűtésről, és az egyenruházatukról a határőröknek maguknak kellett gondoskodniuk. Az egyenruháért térítést kaptak. A tisztí állomány lakbérpótlékban részesült. Az altisztí és a legénységi állomány is lakhatott a határőr laktanyán kívül, azonban lakbérhozzájárulást csak a nős emberek kaphattak.

A határ őrzése során háromféle szolgálat ellátási módot különböztettek meg: az őrszolgálatot, a kísérszolgálatot és az őrzáratszolgálatot. Az őrszolgálat azt jelentette, hogy a határőr a határ mentén kijelölt állandó szolgálati helyek egyikén teljesített szolgálatot. E szolgálati helyek lehettek rejtett helyek (leshely), és nyíltak. Ez utóbbiakat őrbódéval láttál el. A kísérszolgálatra ott került sor, ahol a határállomás nem közvetlenül a határ mellé települt. Ezeken a helyeken a granicsárok kísérték a határvonaltól a vámhivatalig az utasokat. Az őrzáratszolgálaton járőrözést értettek.

Abban az esetben, ha a helyi granicsárok ereje elégtelennek bizonyult volna a törvényes állapotok fenntartására, pl.: kevesen voltak a felfedett csempészcsoport elfogásához, a fegyveres testületek a környéken állomásozó tagjainak a granicsárok felszólítása nyomán haladéktalanul határt őrzők segítségére kellett sietniük.

A határőrség tisztí, altisztí és a legénységi állományát a hadsereg hivatásos és tartalékos állományából önként jelentkezés alapján töltötték fel. A granicsárok 15 évi szolgálat után nyugdíjjogosultak voltak a tisztviselőkre vonatkozó nyugdíjelvek szerint. Külön határőrvizsgát kellett tenniük a tiszteknek, altiszteknek és a legénységnek. A vizsgára a jelöltet annak a szervezeti egységnek a tisztjei készítették fel, ahová felvételét kérte. A tartalékosokat három évre vették fel. Három év elteltével véglegesíthette őket az ezredparancsnokság.

A határőrizetben ezen kívül részt vettek még a vámhivatalok és a mellettük működő egészségügyi állomások. A kishatárforgalmi okmányok kibocsátásában a rendőrség helyi szervei, a csempészek elleni küzdelemben pedig a határment pénzügyőri kirendeltségek működtek közre.

2.2. Pénzügyőrség

A Pénzügyminisztérium közvetlen felügyelete alatt működtek a pénzügyigazgatóságok, amelyeket bándságonként hoztak létre. Magyar–jugoszláv határszakasszal a Duna-bándság és a Dráva-bándság területén működő pénzügyigazgatóságok rendelkeztek. A pénzügyigazgatóságok pedig több járást magukba foglaló pénzügyi felügyelőségekből álltak.

A pénzügyigazgatóságon belül működtek a vámosztályok, amelyeknek közvetlen alárendeltségében álltak a vámhivatalok. Az elvámolási hatáskör alapján sorolták be a vámhivatalokat három osztályba: fővámhivatal, illetve első-, és másodosztályú vámhivatal. A Dunai-bándság pénzügyigazgatóságának a területén például fővámhivatal Újvidéken és Szabadkán, első osztályú vámhivatal pedig Fehértemplomban, Bezdánon, Nagykikindán és Versecen működött.

A pénzügyi hierarchiából kivonták a pénzügyőrséget. A pénzügyőrcsapatok nem tartoztak a pénzügyigazgatóságok felügyelete alá. A jugoszláv pénzügyminisztériumhoz tartozó Fogyasztási Adók Vezérigazgatóságának egyik alosztálya a pénzügyőr alosztály felügyelte a pénzügyőri kirendeltségeket. Ezeket általában járásonként szervezték meg. A Magyar Királyság határával szomszédos működési területtel rendelkezett például a nagykikindai, a zentai és a szabadkai, valamint a zombori kirendeltség. Azaz csak a minisztérium szintjén valósult meg a testület egysége a tárcával.

2.3. Csendőrség

A jugoszláv csendőrségnek a határőrizetben betöltött szerepe lényegében azonos volt a román, illetve a magyar csendőrségével.

A határőrvnek az ország belseje felé eső részén sűrű láncot hoztak létre a csendőrőrsökből. Az őrsök pedig gyakori járőrözést hajtottak végre ezen a terepszakaszon. Ily módon a határőrzésben egy stabil második vonal keletkezett. A jugoszláv csendőrség országos parancsnoksága Belgrádban működött. Tíz csendőrezred tartozott az alárendeltségébe, amelyek működési területe felölelte az ország teljes területét. A Dunai-bánság és a Drávai-bánság területén egy-egy csendőrezred állomásozott. Az ezredparancsnokság és az őrsök között egy vezetési szintet hoztak létre. Amikor azonban szükségesnek látták – az exponált területre kiterjedő hatáskörrel – az ezredparancsnokság alatt még egy vezetési szintet beiktattak szervezetükbe. A jugoszláv csendőrségnek a tárcákhoz való viszonya megegyezett a magyar csendőrségével.

2.4. Rendőrség

A belügyminisztérium alárendeltségben működött. Alárendeltségébe tartoztak a főváros és a bánsági székhelyek rendőrségei. A báni székhelyeken működő rendőrségek egyben ellenőrizték a bánság közigazgatási területén lévő városok rendőrségeit. A magyar határ mentén fekvő városok rendőrkapitányságai a kishatárforgalmi okmányok kiállításának teendőit végezték. Feladatukat képezte még az útlevelék láttamozása, a kivándorlásra vonatkozó szabályok végrehajtása is.

2.5. Határvédelem

A béke állományú határvadász csapatok, granicsár őrsök és századok, esetleg felemelt állománnyal és a határmenti helyőrségek békekeretei látják el a határvédelmet.

A mozgósítás 2. napján granicsár alakulatokat hadilétszámmra töltik fel (40–50 évesekkel) a békehelyőrségeikben. A mozgósítás 3. napján a népfelkelő (tartalékos) alakulatok egységei a határvadász csapatok megerősítésére kivonulnak. Ezzel egyidőben a jugoszláv irreguláris (csetnik és dobrovoljac alakulatok) megkezdik tevékenységüket a határmentén.

Felhasznált irodalom

Trei chesttiuni militare de actualitatea. III. Organizarea Corpuoli de Graniceri si zonei de frontiera. Bucuresti 1922.

Cunostiinte necesare gradatuli granicer I–II. Bucuresti. 1930.

Cornicioiu, Opriş, Ştefan Dumitrescu (1935): Contributiuni la Istoricul granicerilor III. part (1919–121) Bucuresti.

Segédlet a katonai közigazgatási szolgálat ellátására a visszafoglalt dél-magyarországi területeken. Bp. 1941. Magyar. Királyi Állami Nyomda.

Manual ul granicerului Bucuresti. 1942.

Istoria trupelor Romane de graniceri. VII. Evolutia trupelor de graniceri in periodata 1919–1944. 252–282. p. Bucuresti 1987.

Gulyás L. (2011): A kisantant története 1920–1938. Rubicon 2011/2. szám 68–77. old.

Gulyás L. (2013/a): A Délvidék története 3. Trianontól a királyi Jugoszlávia összeomlásáig. Közép-Európai Monográfiák. 8. Egyesület Közép-Európa Kutatására.

- Gulyás L.–Csüllög G. (2013/b): A román állam területi kialakulásának története III. Románia és az első világháború 1914–1920. Közép-Európai Közlemények VI: évfolyam 3. szám (No. 22.) 177–185. old.
- Gulyás L.–Csüllög G. (2016/a): A román állam területi kialakulásának története IV. Nagy-Románia születése 1918–1920. In: Közép-Európai Közlemények 9:(1) 158–170. old.
- Gulyás L.–Csüllög G. (2016/b): Koszovó története az első Balkán-háborútól a második világháború végéig 1913–1945. In: Történeti Földrajzi Közlemények 4. évfolyam 1. szám 108–124. old.
- Gulyás L. (2016/c): A jugoszláv–magyar határ születése. in. Zombori István szerk. A szerbek Magyarországon 1918–1921. Budapest. Magyar Egyháztörténeti Enciklopédia Munkaközösség. 11–26. old.
- Ilescu A. G.(1938): Legea si regulamentul granicelior Bucuresti.
- Micu E. (1943): Contributiuni la istoricul regimentuli graniceresc inai valah Bucuresti.
- Wörsdörfer R. (2009): Il confine orientale: Italia e Jugoslavia dal 1915 al 1955. Bologna Il Mulino.